

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA ÚČETNICTVÍ A DANÍ

Faktoring jako nástroj k zajištění pohledávek

Factoring as a Financial Tool to Ensure Outstanding Capital

Student: Bc. Petra Rambousková

Vedoucí diplomové práce: Doc. Ing. Dagmar Bařinová, Ph.D.

Ostrava 2011

Místopřísežné prohlášení

„Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou práci mimi příloh 1 až 3, které mi byly dány k dispozici, vypracovala samostatně.“

V Ostravě dne 29. dubna 2011

Bc. Petra Rambousková

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala panu Davidu Kolarčíkovi, jednateři společnosti Motracom, s.r.o. za vstřícné jednání a pomoc při získávání informací, které jsem k diplomové práci potřebovala. Dále mé poděkování patří vedoucí mé diplomové práce Doc. Ing. Dagmar Bařinová, Ph.D. za cenné připomínky a odborné rady, kterými přispěla k vypracování této diplomové práce.

Obsah

1	Úvod	1
2	Pohledávka a možnosti jejího zajištění.....	2
2.1	Pojem pohledávka	2
2.1.1	Dělení pohledávek	3
2.1.2	Vznik pohledávek.....	4
2.1.3	Ocenění pohledávek	5
2.1.4	Účtování pohledávek	5
2.1.5	Prevence vzniku pohledávek	7
2.2	Zajišťovací instrumenty.....	9
2.2.1	Směnka.....	9
2.2.2	Zástavní právo	11
2.2.3	Ručení.....	12
2.2.4	Bankovní záruka.....	13
2.2.5	Smluvní pokuta	14
2.2.6	Dokumentární akreditiv	14
2.2.7	Pojištění pohledávek.....	15
2.2.8	Forfaiting	16
3	Teoretické a praktické hledisko faktoringu	18
3.1	Teoretický výklad faktoringu.....	18
3.1.1	Historie faktoringu	19
3.1.2	Průběh faktoringové operace	20
3.1.3	Faktoringová smlouva	23
3.1.4	Druhy faktoringu.....	23
3.1.5	Funkce faktoringu	28
3.1.6	Cena faktoringu	29
3.1.7	Ideální klient faktoringu	31
3.1.8	Výhody versus nevýhody faktoringu.....	31
3.1.9	Statistiky faktoringu	32
3.2	Praktický pohled na faktoringovou operaci	35
3.2.1	Průběh faktoringové operace ve společnosti Motracom s.r.o.	35
3.2.2	Účetní hledisko faktoringu dle Interpretace I-12.....	43
3.2.3	Příklad zaúčtování faktoringové operace u dodavatele	45
4	Řešení pohledávek po lhůtě splatnosti vzniklé z faktoringu.....	50

4.1	Způsoby řešení pohledávek po splatnosti.....	50
4.2	Příklad vycházející z praxe faktoringové společnosti Motracom s.r.o.....	52
5	Závěr.....	57
	Seznam použité literatury.....	60
	Prohlášení o využití výsledků diplomové práce.....	61
	Seznam příloh.....	62

1 Úvod

Každý podnikatelský subjekt, který své výrobky, zboží a služby na trhu prodává, chce, aby mu za to, co poskytl, bylo také i zaplacení.

Za poslední roky narůstá počet případů, kdy se věřitel vůbec nedočká zaplacení. Důvodů je hned několik. Tento trend podpořila světová finanční krize, ale také fakt, že i samotní věřitelé, kteří realizují prodej na úvěr, si dostatečně nezjistí solventnost zákazníka, nereagují na pozdní platby odpovídajícím způsobem, či dlužník využije nedokonalého podložení nároků věřitele nebo spekuluje s úhradou závazku. Všeobecně je pohledávka chápána jako právo na zaplacení peněžité částky. V současné době existuje velké množství zajišťovacích instrumentů, kterými se věřitelé mohou vyvarovat vzniku nedobytné pohledávky a vedou k uspokojení pohledávek v případech, kdy dlužník svůj dluh nesplní včas.

Po transformaci české ekonomiky v 90. letech 20. století se objevily nové trendy ve všech oblastech obchodu. Mezi ty, které se začaly s oblibou prosazovat, rychle se rozvíjet a stále jejich objem roste, patří faktoring. Faktoring je alternativní formou krátkodobého financování, která spočívá v odkupu krátkodobých pohledávek z obchodního styku před lhůtou jejich splatnosti. Této možnosti využijí klienti, kterým přísnější politika bank pro půjčování finančních prostředků nedovolí získat prostředky pro financování jejich podnikatelské činnosti. Faktoring tak pomáhá vyrovnat nesoulad v rámci odběratelsko-dodavatelských vztahů. Hlavní snahou dodavatele je zaplacení své dodávky co nejdříve a odběratelova snaha je platit své závazky co nejpozději. Faktoringové společnosti upravují a přizpůsobují své produkty tak, aby co nejvíce vyhovovaly potřebám svých klientů.

Cílem mé diplomové práce je analyzovat a vyhodnotit průběh nakládání s pohledávkami vzniklými v průběhu faktoringového řízení. Zachytit teoretické a praktické hledisko zajištění pohledávek do lhůty splatnosti a možnosti řešení pohledávek po lhůtě splatnosti vzniklé v rámci faktoringu.

Druhá kapitola obsahuje teoretické hledisko pojmu pohledávka a zajišťovacích instrumentů. V třetí kapitole podrobně popisují faktoring – alternativní zdroj financování a následně přecházím do praktické části faktoringu. Zde vycházím z konzultací ve faktoringové společnosti Motracom, s.r.o. a věnuji se účetnímu hledisku faktoringu. V poslední kapitole jsou uvedeny způsoby řešení pohledávek po splatnosti a příklad vycházející z praxe společnosti Motracom, s.r.o.

2 Pohledávka a možnosti jejího zajištění

2.1 Pojem pohledávka¹

Všeobecně se pohledávkou rozumí právo na zaplacení peněžité částky. Po stránce právní je definice pohledávky chápána jako právo, které vzniká jednomu účastníkovi vztahu vůči účastníkovi druhému. Tyto účastníky nazývám věřitelem a dlužníkem. Pohledávka je složkou oběžného majetku každého podniku a hraje velmi významnou roli. Její výše a rychlost s jakou je placena má vliv na likviditu podniku jako dodavatele.

V mnoha případech spojujeme vznik pohledávky s existencí nějakého smluvního vztahu – **smluvní pohledávka**. V takovémto případě může pohledávka vzniknout například pouze na straně jednoho účastníka, kde existuje jen závazek povinné osoby. Taktéž může pohledávka vzniknout na obou smluvních stranách, kde je osoba oprávněná získat pohledávku od druhého účastníka zároveň povinna této osobě uhradit určitý závazek.

Dále existují pohledávky, které neváže žádný konkrétní smluvní vztah a vznikají na základě veřejnoprávních předpisů nebo jiných právních skutečností – **ostatní pohledávky**. Takovéto pohledávky se dotýkají skoro každého občana, jelikož se můžou týkat daní, poplatků nebo podobných finančních plnění. Nemusí se jednat jen o pohledávky státu, mohou to být pohledávky z náhrad škod či bezdůvodného obohacení. Nezřídka tyto pohledávky mohou mít přímou souvislost se smluvním vztahem – vznikly dohodou a vůlí účastníků, přesto se nejedná o smluvní pohledávky.

Pokud není pohledávka dlužníkem vůči věřiteli uspokojena ve lhůtě splatnosti, věřiteli tak vzniká právo tuto pohledávku vymáhat i proti dlužníkovi vůlí. Může využít soudní i mimosoudní cesty.

¹ Toto téma zpracováno z literatury:

VAIGERT, D.; PHILIPPI, T.; RIŠKO, P.; NAVRÁTILOVÁ, H. *Pohledávky. Právní příručka věřitele*. 1. vyd. Brno: Computer Press, a. s., 2006. 271 s.

DRBOHLAV, J.; POHL, T. *Pohledávky z právního, účetního a daňového pohledu*. 1. vyd. Praha: ASPI, a. s., 2006. 220 s.

2.1.1 Dělení pohledávek²

Z obecného pohledu lze pohledávky rozdělit na pohledávky:

- ze smluv,
- z porušení právních povinností (smluvních či mimosmluvních),
- z jiných právních skutečností,

ale také je lze rozdělit na pohledávky:

- s finančním plněním,
- s naturálním plněním,
- s plněním službami,
- s plněním činností nebo zdržením se činnosti.

Jedním ze základních členění pohledávek je na vlastní a cizí:

Pohledávky vlastní – ty vznikají na základě právního vztahu dvou subjektů – označme je „A“ a „B“, kdy subjekt „A“ něco pro subjekt „B“ vykoná, např. poskytne službu, dodá zboží, převede nemovitost, poskytne půjčku apod. Není-li toto plnění bezúplatné (dar, dědění), bude subjekt „A“ požadovat po subjektu „B“ odměnu. Do té doby, než bude subjekt „A“ odměněn, bude mít za subjektem „B“ pohledávku. A naopak, než subjekt „B“ odměnu poskytne, bude mít vůči subjektu „A“ závazek.

Pohledávky cizí - vznikají jinak, než bylo řečeno u pohledávek vlastních. Nejčastěji to je úplatným postoupením, dále také vkladem, děděním či darováním. Aby mohla vzniknout pohledávka cizí, musí existovat pohledávka vlastní, např. mezi subjektem „A“ a „B“. Tuto pohledávku pak „A“ převede (darem, vkladem, prodejem apod.) na další subjekt „C“. Subjekt „B“ se proti tomu nemůže bránit (není ani důvod). Jako cizí pohledávka bude označen vztah „C“ coby věřitele vůči „B“ jakožto dlužníkovi. „B“ pochopitelně bude svůj závazek hradit již nikoliv subjektu „A“, ale novému vlastníkovu pohledávky, kterým se stane subjekt „C“.

² Toto téma zpracováno dle WWW:

<www.velmont.wz.cz/maturitauce/016.doc>

<<http://www.linde-nakladatelstvi.cz/media/files/dhk-2010-1-24.pdf>>

Dále můžeme pohledávky rozlišovat podle nejčastějších hledisek, jimiž jsou:

1) hledisko délky trvání (doby splatnosti):

1. krátkodobé (splatné do 1 roku)
2. dlouhodobé (splatné nad 1 rok)

2) hledisko místa vzniku (podle měn), tj. rozdělení pohledávek na:

1. tuzemské
2. zahraniční (vyjadřují se v Kč i v zahraniční měně)

3) hledisko jednotlivých odběratelů, které je zajišťováno v podobě odběratelského saldokonta, tj. pomocí samostatných analytických účtů zřizovaných pro jednotlivé odběratele

2.1.2 Vznik pohledávek

Obecným důvodem pro vznik pohledávky nalezneme v ustanovení Občanského zákoníku v § 489 týkajícího se jak občanskoprávních, tak i obchodně právních vztahů. Podle zmíněného paragrafu závazky vznikají z právních úkonů, především ze smluv, ale také ze způsobené škody, bezdůvodného obohacení a dalších skutečností, které uvádí zákon.

Dle § 491 závazky vznikají zejména ze smluv tímto zákonem výslovně upravených; mohou však vznikat i z jiných smluv v zákoně neupravených (§ 51) a ze smíšených smluv obsahujících prvky různých smluv.

V § 494 občanského zákoníku je vymezen obsah závazku, podle něhož je dlužník z platného závazku povinen věřiteli něco dát, konat, něčeho se zdržet nebo něco trpět a věřitel je oprávněn to od něj požadovat.

Pohledávky z obchodního styku jsou základním druhem vzniku pohledávek. Jedná se především o pohledávky, které vyplývají z předmětu činnosti, tedy z prodeje výrobků, zboží nebo služeb na fakturu. Podniku vzniká daňově zdanitelný příjem již v okamžiku vystavení faktury, tzv. *pohledávky výnosové*. Mezi tento druh pohledávek patří i pohledávky vůči dodavatelům při placení předem či poskytování záloh na dodávky zboží, tzv. *pohledávky rozvahové*.

Pohledávky z ostatních důvodů vznikají jako nároky z poskytnutých půjček, odpočtů daní případně ze soudních rozhodnutí, ale také např. jako nároky vůči společníkům na splacení kapitálu či na úhradu ztrát.

Za základní příčiny vzniku pohledávek³ můžeme považovat:

- druhotnou platební neschopnost dlužníka,
- spekulace dlužníka s úhradou závazku,
- nedokonalé podložení nároků věřitele – sporná pohledávka,
- úmysl dlužníka využít nevýhodného postavení věřitele a snaha úplně se vyhnout zaplacení závazku.

2.1.3 Ocenění pohledávek

Problematika ocenění pohledávek⁴ je řešena především zákonem o účetnictví, vyhláškou č. 500/2002 Sb. a Českými účetními standardy. Zákon, vyhláška a jejich změny jsou publikovány ve Sbírce zákonů. České účetní standardy a jejich změny jsou zveřejňovány ve Finančním zpravodaji vydávaným Ministerstvem financí České republiky.

Účetní jednotky oceňují pohledávky:

- a) k okamžiku uskutečnění účetního případu,
- b) ke konci rozvahového dne nebo k jinému okamžiku, k němuž se sestavuje účetní závěrka.

Způsob ocenění, který si účetní jednotka zvolí, musí zaznamenat v účetních knihách a následně zobrazit v rozvaze.

Pohledávky se při vzniku oceňují jmenovitou hodnotou.

Pohledávky nabyté při koupi nebo vkladem se oceňují pořizovací cenou.

Součástí pořizovací ceny pohledávek je cena pořízení navýšená o náklady s pořízením související (odměny právníkům, provize, náklady na znalecké ocenění).

2.1.4 Účtování pohledávek

Účtování o pohledávkách je rozebráno v Českém účetním standardu č. 017 – Zúčtovací vztahy.

³ Zpracováno dle WWW: <<http://www.safin-invest.cz/kdo-jsme/prevence-vzniku-pohledavek/>>

⁴ PILÁTOVÁ, J.; RICHTER, J. *Pohledávky a jejich řešení v podnikové praxi: praktická řešení a vzory, daňová a účetní problematika, vybraná související ustanovení*. 1.vyd. Olomouc: ANAG, 2009.111 s.

Zejména se účtují pohledávky z⁵:

- obchodních vztahů,
- vůči ovládající a řídící osobě,
- pohledávek vůči osobě, která má v účetní jednotce podstatný vliv,
- za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení,
- za zaměstnanci,
- z titulu sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění,
- vůči státu,
- z titulu poskytnutých záloh,
- jiných pohledávek a
- odložené daňové pohledávky.

Pro účely Českého účetního standardu č. 017 se využívá obsahové vymezení pohledávek za upsaný základní kapitál, dlouhodobých a krátkodobých pohledávek, časového rozlišení v aktivech a dohadných položek aktivních uvedené v příslušných ustanoveních vyhlášky č. 500/2002 Sb.

Pohledávky z obchodních vztahů:

V účtové skupině 31-Pohledávky (krátkodobé i dlouhodobé) se účtují především pohledávky za odběrateli. Dále se zde účtují poskytnuté zálohy dodavatelům před splněním smlouvy ze strany dodavatele, ostatní pohledávky z obchodních vztahů, např. reklamace vůči dodavatelům atd. Také se zde účtují pohledávky za směnky předané bance k proplacení do doby splatnosti směnky, jakož i jiné cenné papíry předané k eskontu bance.

Také na straně výnosů je důležité rozlišit, o jaký druh výnosů se jedná.

Nejčastěji používanými syntetickými účty v praxi jsou:

Účty pohledávek:

311 – Pohledávky z obchodních vztahů,

312 – Směnky k inkasu,

313 – Pohledávky za eskontované cenné papíry,

⁵ PILÁTOVÁ, J.; RICHTER, J. *Pohledávky a jejich řešení v podnikové praxi: praktická řešení a vzory, daňová a účetní problematika, vybraná související ustanovení*. 1.vyd. Olomouc: ANAG, 2009.111 s.

315 – ostatní pohledávky.

Výnosové účty:

601 – tržby za vlastní výrobky,

602 – tržby z prodeje služeb,

604 – tržby za zboží,

641 – tržby z prodeje dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku,

642 – tržby z prodeje materiálu.

2.1.5 Prevence vzniku pohledávek

Jelikož současný stav podnikatelského prostředí u nás není dostatečně příznivý a platební morálka se poměrně značně uvolnila (příčinou je i současná celosvětová finanční krize - recese), je důležité, aby věřitelé využívali všechny dostupné prostředky, které jsou jim k dispozici a zároveň si neodporují se zákonem. Zatímco věřitelé již pohledávku evidují, neznamená to však, že vždy očekávané plnění získají. Je proto velmi důležité, než firma vstoupí do smluvního vztahu, aby si zjistila co nejvíce informací o partnerovi, respektive zákazníkovi. Prevence vzniku pohledávky hraje základní roli a bohužel malé a střední společnosti a živnostníci ji stále věnují nedostatečnou pozornost.

Začít bychom měli sběrem informací, který je klíčem k úspěšné prevenci. Při začátku obchodování s novým partnerem je tedy na místě zjistit si jeho bonitu a získat o něm maximum informací.

Základním zdrojem informací o existenci firmy, jejích společnících a jednatelích najdeme v *obchodním rejstříku* nebo *živnostenském rejstříku*. Součástí obchodního rejstříku je také sbírka listin, do které podnikatelé povinně zařazují důležité dokumenty týkající se společnosti, např. účetní závěrky nebo výroční zprávy. Data jsou získávána z jednotlivých rejstříkových soudů⁶. Další informace najdeme v *obchodním věstníku*. Významně nám může pomoci *Administrativní registr ekonomických subjektů – ARES*⁷. Díky dostupnosti informací na internetu pohodlně získáváme podklady o předmětu podnikání společnosti, o jejích vlastnících, o tom,

⁶ Podle občanského soudního řádu rejstříkovým soudem je krajský soud, který rozhoduje v řízení ve věcech obchodního rejstříku.

⁷ Dostupný z WWW: <http://www.info.mfcr.cz/ares/ares.html.cz>

kdo za ni může jednat (důležité při podepisování smlouvy), zda se společnost nenachází v konkurzu nebo likvidaci, případně jestli nebyla na společnost uvalena exekuce a podobně.

Pomůže nám také *Centrální registr dlužníků České republiky*⁸. Jedná se o registr dlužníků bankovní i nebankovní povahy. V době celosvětové recese řada firem (ale také banky, kreditní a leasingové společnosti, obchodní společností, státní instituce a další odpovědné ekonomické subjekty) využívají registry ke kontrole budoucích ale i stávajících klientů a snaží se předvídat díky vzájemné výměně informací rizika, plynoucí z nesolventnosti klienta nebo jeho klíčových dodavatelů.

Vypovídací schopnost mají také internetové stránky firmy a to kolik poskytují přesných informací, kontakty na společnost, strukturu vedení, nebo s jakými partnery spolupracují. Nezanedbatelný je také osobní kontakt s obchodním partnerem, hodnotíme do jaké míry je ochoten a schopen uspokojivě odpovídat na naše otázky, případně předložit reference.

Při složitějších obchodech se vyplatí si reference získat přes externí specializované firmy, které se přímo zabývají hodnocením společností -prověří jejich podnikatelskou historii, statutární orgány, solventnost atd. Profesionální agentury nám mohou pomoci dohlížet nad velkou rizikovou obchodní transakcí až do jejího úspěšného ukončení.

Jako příklad mohu uvést společnost Creditinfo Czch Republic⁹, součást mezinárodní skupiny Bisnode AB, která je již 19 let profesionálem v oblasti poskytování marketingových, finančních a kreditních informací o firmách v České republice i v zahraničí. Pomáhá vytipovat a získat nové zákazníky, lépe komunikovat s těmi stávajícími a aktualizovat o nich informace, chránit proti potenciálně špatným obchodům a pohledávkám.

Chceme-li si dobytnost naší pohledávky pojistit, je ideální začlenit kvalitní zajišťovací instrumenty a postupy řešení možných sporů do příslušných obchodních smluv.

Věřiteli zvýší šanci dopomoci se svých pohledávek co nejjednoznačněji sepsaná pravidla. Neměla by se proto opomíjet významnost sepsání smlouvy a smluvních

⁸ Dostupný z WWW: <<http://www.centralniregistrdluzniku.cz/>>

⁹ Dostupný z WWW: <<http://www.creditinfo.cz/o-nas/>>

podmínek. Jasně definovaný obsah smlouvy, všeobecná pravidla, práva a povinnosti smluvních stran, dodací a platební podmínky či ceník a písemné dodatky ke změnám a odchylkám od smlouvy, nám můžou být v případě sporu nenahraditelným svědkem. Investovaný čas i peníze se do vypracování dobrých smluvních podmínek jistě vyplatí.

2.2 Zajišťovací instrumenty¹⁰

Problematika zajišťovacích instrumentů je poměrně rozsáhlá. Je důležité, aby podnik věnoval patřičnou pozornost volbě mezi různými způsoby zajištění. Níže uvádím nejčastěji využívané zajišťovací instrumenty:

2.2.1 Směnka

Je jedním z oblíbených nástrojů platebního styku, který se vcelku osvědčuje jako spolehlivý zajišťovací prostředek.

Směnka je obchodovatelný cenný papír převoditelný rubopisem, a proto umožňuje rychlý a pružný oběh. Využívá se jako prostředek placení, kdy věřitel na místo platby v hotovosti, akceptuje směnku s určitou dobou splatnosti. Může ji tak použít k získání peněžních prostředků tím, že ji předá bance a od ní získá úvěr nebo směnku přímo nabídne k eskontu (odkupu).

Práva a povinnosti jednotlivých stran jsou přesně určena. U soudu využijeme vymáhání pohledávky ve zkráceném civilním řízení. Výhodou je to, že lze dosáhnout pravomocného rozhodnutí v krátkém čase a bez nutnosti ústního jednání před soudem. Lze toho dosáhnout platebním rozkazem, směnečným platebním rozkazem a šekovým platebním rozkazem¹¹.

¹⁰ Tato kapitola zpracována z:

BAŘINOVÁ, D.; VOŽŇÁKOVÁ, I. *Pohledávky – právně – daňově – účetně*. 3.vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 136 s. ISBN 978-80-247-1816-3.

VAIGERT, D.; PHILIPPI, T.; RIŠKO, P.; NAVRÁTILOVÁ, H. *Pohledávky. Právní příručka věřitele*. 1. vyd. Brno: Computer Press, a. s., 2006. 271 s.

DRBOHLAV, J.; POHL, T. *Pohledávky z právního, účetního a daňového pohledu*. 1. vyd. Praha: ASPI, a. s., 2006. 220 s.

¹¹ VONDRÁKOVÁ, A. a kol. *Vymáhání pohledávek*. Praha: Aspi, a. s., 2006. 756 s. ISBN 978-80-7357-230-3.

Tento způsob se doporučuje především v případech, kdy existují nějaké pochybnosti o důvěryhodnosti obchodního partnera.

Typy směnek:

- a) *Vlastní směnka* - vystavuje ji dlužník a dává tak bezpodmínečný slib, že zaplatí osobě uvedené ve směnce (věřiteli nebo oprávněné osobě) stanovenou částku, v určitý den (nebo během určité doby) a na stanoveném místě.
- b) *Cizí směnka* - vystavuje ji dlužník, ale přikazuje jiné třetí osobě – směnečníkovi (např. banka), zaplatit osobě uvedené na směnce (věřiteli) určenou částku.

Dělení podle údaje splatnosti:

- a) *Vistasměnka* – musí být zaplacená v okamžiku předložení dlužníkovi – viděná.
- b) *Lhůtní vistasměnka* – zaplacená ve lhůtě, která následuje po viděné (uvedeno na směnce),
- c) *Datosměnka* – uveden čas zaplacení od data vystavení směnky,
- d) *Denní, fixní směnka* – uveden konkrétní den zaplacení.

Směnka cizí musí obsahovat povinné náležitosti:

1. *označení, že jde o „směnku“*, vyjádřené v jazyce, ve kterém je listina napsána, a musí být zahrnuto do vlastního textu směnky,
2. *bezpodmínečný příkaz zaplatit* určitou peněžitou částku, tzv. směnečnou sumu, v určité měně. Pokud je suma uvedená v číslech odlišná od jejího slovního vyjádření, platí částka uvedená slovy,
3. *jméno osoby, která má platit* (tzn. výstavce nebo směnečníka). Pokud výstavce směnky napíše jako směnečníka sám sebe, jedná se o zastřenou směnku vlastní,
4. *stanovení možnosti určení splatnosti směnky*: na viděnou, na určitý čas po viděné, na určitý čas po dni vystavení směnky, na určitý den,
5. *údaj místa, kde má být placeno*. Pokud není uvedeno, je jím sídlo či bydliště směnečníka,
6. *datum a místo vystavení* směnky,
7. *vlastnoruční podpis výstavce* pod textem (není vyžadováno notářské ověření podpisu).

Podstatné náležitosti směnky vlastní jsou shodné s náležitostmi směnky cizí v tom rozdílu, že směnka vlastní obsahuje bezpodmínečný slib výstavce zaplatit určitou peněžní částku oproti bezpodmínečnému příkazu u směnky cizí. Směnka vlastní může být vždy pouze jedna. U směnky cizí je možné vystavit více (bezpečnostních) duplikátů.

Směnku lze převést na jiné osoby. Provádí se tak rubopisem, nebo-li indosamentem, ve kterém je vyjádřena vůle majitele směnky, že směnku převádí dalšímu majiteli.

2.2.2 Zástavní právo

Jedním z nejčastějších zajišťovacích prostředků je také zástavní právo, které je upraveno občanským zákoníkem v § 152 až 172. Slouží k zajištění pohledávky pro případ, že dluh, který ji odpovídá, nebude včas splněn s tím, že lze dosáhnout uspokojení z výtěžku zpeněžení zástavy. Jinak řečeno, zajišťuje se jím povinnost k plnění.

Jestliže není zajištěná pohledávka splněna včas a řádně, je zástavní věřitel oprávněn domáhat se uspokojení z věci zastavené a před ostatními věřiteli má prioritní postavení – dochází-li ke zpeněžení zástavy, je to především on, kdo musí být z dosaženého výtěžku na prvním místě uspokojen.

V obchodních vztazích vzniká zástavní právo jedině na základě smlouvy.

Účastníky smlouvy jsou:

- Věřitel ze závazkového vztahu (zástavní věřitel),
- Dlužník ze závazkového vztahu (zástavní dlužník),
- Zástavce – vlastník předmětu, převážně to bývá osoba zástavního dlužníka.

Zástavní smlouva je asi nejspolehlivějším nástrojem, kterým lze zajistit jak už existující, tak i budoucí závazek. Musí být v písemné formě a musí se dodržovat obsahové náležitosti stanovené zákonem.

Předmětem zástavy může být věc movitá i nemovitá, cenný papír či pohledávka. Jako zástava může být poskytnuta pouze věc, ke které má zástavce vlastnické právo.

O zamýšleném výkonu zástavního práva je zástavní věřitel povinen předem informovat zástavce a dlužníka.

Společnost musí vést zástavní práva k samostatným movitým věcem, budovám, cenným papírům v analytické evidenci a uvést je v příloze k účetní závěrce.

2.2.3 Ručení

Tento zajišťovací instrument je upraven v zákoníku občanském v § 546 až § 550, ale také v zákoníku obchodním - § 303 až § 312. Obsah jednoho lze použít výlučně pro obchodní vztahy, obsah druhého pak v obecných případech vztahů občanskoprávních.

Ručení jako zajišťovací vztah vzniká jednostranným písemným prohlášením ručitele vůči věřiteli, že uspokojí jeho pohledávky, pokud dlužník nesplní svůj závazek. Od zástavního práva se liší tím, že nevzniká mezi věřitelem a dlužníkem, ale mezi věřitelem a třetí osobou odlišnou od dlužníka. Tím se zmenšuje riziko věřitele spojené s návratností pohledávky. Za jednu pohledávku se může zaručit i více ručitelů. Ručitel může ručit za celou pohledávku nebo pouze za její část. I když souhlas dlužníka s ručením není třeba, je v praxi obvyklé, že ručitele nabídne dlužník, který má zájem na tom, aby mu věřitel poskytl určité prostředky.

V případě, že je dluh zajištěn ručením, má věřitel povinnost dlužníka písemně vyzvat k úhradě. Toto ustanovení chrání ručitele před dlužníkovou nedbalostí či věřitelovou pasivitou při vymáhání dluhu. Ručitel, který splnil dluh, je oprávněn požadovat po dlužníkovi náhradu za plnění poskytnuté věřiteli.

V některých případech může ručení vzniknout i přímo ze zákona. Např. při prodeji nemovitosti je prodávající povinen zaplatit daň z převodu nemovitosti. Pokud prodávající svůj závazek nesplní, může finanční úřad vymáhat zaplacení daně na kupujícím.

Informace o ručení se zachycují pouze v podrozvahové evidenci, a musí být zveřejněny v příloze k účetní závěrce.

2.2.4 Bankovní záruka

Bankovní záruka je zvláštním druhem ručení, kdy roli ručitele hraje banka. Stejně jako ručení je upravena kompletně a výlučně v obchodním zákoníku (§ 313 až 322). Dle § 313 „vzniká písemným prohlášením banky v záruční listině, že uspokojí věřitele do výše určité peněžní částky podle obsahu záruční listiny, jestliže určitá třetí osoba (dlužník) nesplní určitý závazek nebo budou splněny jiné podmínky stanovené v záruční listině“.

Všeobecně je bankovní záruka považována za nejrychlejší a nejúčinnější prostředek, kterým si věřitel může pojistit splnění peněžitého závazku dlužníka. Často se využívá například u stavebních prací nebo u větších či delší dobu trvajících zakázek.

Záruční listina by měla být v příloze kupní smlouvy a měla by také obsahovat údaj o částce, do jejíž výše se zavazuje banka ručit, rovněž její charakteristiku a dobu platnosti záruky. Doba platnosti musí být delší než splatnost závazku, který je zárukou zajištěn. Záruku je možné postoupit spolu s pohledávkou. O tomto postoupení musí být ručící banka informována.

Ve srovnání s jinými zajišťovacími prostředky je míra jistoty vyšší a také nejsou od věřitele vyžadovány žádné dodatečné úkony.

Bankovní záruka je uskutečňována za úplatu, která je stanovena podle délky platnosti záruky a míry rizika. V účetnictví jsou bankovní záruky vedeny v podrozvahové evidenci.

Podle charakteru zajišťovaného závazku můžeme záruky rozlišit na:

- a) Platební – zajišťuje splacení finančních závazků, např. zaplacení hladké platby¹², dokumentárního inkasa, úvěru, leasingu apod.
- b) Neplatební – zajišťuje plnění ostatních povinností dlužníka, např. akontační záruka¹³, kauční záruka¹⁴, záruka za zádržné¹⁵, záruka za ztracené dokumenty atd.

¹² Hladká platba - příkaz k úhradě ze zahraničí nebo do zahraničí, případně příkaz k úhradě v rámci jednoho státu, ale v cizí měně a směřovaný mimo banku příkazce.

¹³ Akontační záruka - banka se zavazuje vrátit poskytnutou akontaci, nebo její část v případě, že prodávající nedodá příslušné zboží(nebo jeho část), neprovede sjednané práce a akontaci sám nevrátí.

¹⁴ Kauční záruka - záruka za řádné provedení zajišťuje splnění jednoho, nebo více smluvně sjednaných záručních závazků příkazcem.

¹⁵ Záruka za zádržné - neodvolatelný závazek banky zaplatit odběrateli určenou částku v případě, že dodavatel po obdržení zádržného nesplní závazky v záruční lhůtě

2.2.5 Smluvní pokuta

Zajištění závazku tímto zajišťovacím instrumentem je upraveno ustanoveními obchodního zákoníku v § 300 až 302 a občanského zákoníku v § 544 a 545.

V případě, že účastník smluvního vztahu poruší smluvně dané povinnosti, vyplývá z toho, že je povinen smluvní pokutu zaplatit, a to i v případě, že porušením povinnosti nevznikne oprávněnému účastníkovi škoda. Smluvní pokutou bývá nejčastěji zajištěno nesplnění závazku včas, pozdní dodávka zboží nebo také případný výskyt vady díla. Typickou škodou, která může z nedodržení smluvní povinnosti vzniknout, může být ušlý zisk, penále ze smluvních vztahů, odstupné, náklady na náhradní zajištění plnění či smluvní pokuty a úroky z prodlení dle obchodního zákoníku.

Smluvní pokutu je vhodné uzavřít v písemné podobě, a to i v případě, kdy smlouva, k níž se pokuta váže, písemná není. Pokuta může být dohodnuta buď pevnou částkou, nebo způsobem, kterým má být určena (procento z určité částky, penále). Povinnost zaplatit smluvní pokutu nastává okamžikem porušení smluvní podmínky. Při vzniku práva na zaplacení smluvní pokuty nevzniká povinnost prokazovat vznik škody ani její výši.

Pokud dlužník nesplní svůj peněžitý závazek v dohodnutém čase, musí zaplatit věřiteli úroky z prodlení. V účetnictví se smluvní pokuty a úroky z prodlení účtují na straně věřitele jako výnos.

Ani v občanském a obchodním zákoníku není stanovena maximální výše pokuty, záleží tedy čistě jen na dohodě smluvních stran. Ovšem její výše by měla být přiměřená významu a hodnotě uzavíraného obchodu a neměla by být v rozporu s dobrými mravy a obecně uznávanými pravidly poctivého obchodního styku.

2.2.6 Dokumentární akreditiv

Dokumentární akreditiv patří mezi nejdůležitější platební a zajišťovací nástroje používaný převážně v zahraničním obchodě. Jedná se o písemný závazek banky, která se zavazuje na základě žádosti klienta (kupujícího, příkazce) a na jeho účet zaplatit oprávněné osobě (prodávajícímu, beneficiantovi) za dodání zboží nebo jiného plnění. Děje se tak proti předložení určitých dokumentů, které musí splňovat podmínky akreditivu a musí být předány do určité doby a na určitém místě.

Kupující, na základě ujednání v kupní smlouvě o tomto způsobu placení, uzavře smlouvu o otevření akreditivu se svou bankou. Jedná se o bankou vystavený písemný závazek, že na základě žádosti klienta a z jeho účtu zaplatí oprávněné osobě. Těmito dokumenty může být například směnka, faktura, dokumenty o pojištění, nákladní a přepravní listy či certifikát o jakosti.

Při uzavírání kupní smlouvy mezi obchodními partnery se stanoví veškeré podmínky a lhůty akreditivu. V zájmu prodávajícího je, aby šlo o akreditiv neodvolatelný, tzn., že podmínky uvedené v oznámení o otevření akreditivu se mohou změnit jen se souhlasem všech stran.

Kromě větší jistoty zaplacení získává dodavatel i možnost akreditiv odprodat a tím získat okamžité peněžní prostředky.

Druhy akreditivu:

- a) nepotvrzené,
- b) potvrzené,
- c) odvolatelné,
- d) neodvolatelné,
- e) odběratelský,
- f) dodavatelský.

2.2.7 Pojištění pohledávek

Riziko nezaplacení pohledávky je díky tomuto zajišťovacího nástroje přeneseno na pojišťovnu. Pojistná ochrana se vztahuje na ztráty, které vznikly nezaplacením z důvodu platební nevůle nebo platební neschopnosti. Výše pojistného je stanovena jako procento z obrátu.

Pojišťovna pro své klienty zajišťuje, kromě úhrady pojistného plnění v případě pojistné události, prověření a průběžný monitoring odběratelů v návaznosti na přidělené úvěrové limity a vymáhání dlužných pohledávek.

Pojištění pohledávek se u nás využívá zejména při obchodování se zahraničím, kde vedle rizika nezaplacení existují další v podobě teritoriálních rizik země zahraničního odběratele.

Může se jednat o platební potíže vyvolané politickými událostmi – válka, stávky, občanské nepokoje, přírodní katastrofy, ekonomické potíže státu. Vyplacené pojistné plnění se sníží o spoluúčast pojištěného (dodavatele).

V dnešní době existuje i v České republice několik společností, které se zabývají pojištěním plateb. Díky rozsáhlým databázím jsou schopné účinně posoudit bonitu odběratele.

K nejznámějším společnostem patří:

- EGAP¹⁶ (Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.), je součástí systému státní podpory exportu a poskytuje pojišťovací služby všem vývozcům českého zboží bez rozdílu jejich velikosti, právní formy a objemu pojištěného vývozu. Vznikla v roce 1992.
- Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a.s.¹⁷ nabízí pojištění komerčních rizik platební nevůle a platební neschopnosti krátkodobých dodavatelských úvěrů a inkaso pohledávek. Stala se první specializovanou soukromou úvěrovou pojišťovnou v České republice. Vznikla v roce 1997. Umožňuje pojištění tuzemských pohledávek bez vazby na export.

2.2.8 Forfaiting

Forfaiting zabezpečuje financování pohledávek se splatností od 90 dní až do několika let (čtyři a více let).

Postupované pohledávky musí být zajištěny, a to např.:

- bankovní zárukou: musí být neodvolatelná a bezpodmínečná,
- směnkou avalovanou bankou,
- dokumentárním akreditivem.

Forfaiting je vhodný zejména pro firmy, které dodávají zahraničním odběratelům zboží či služby o větších hodnotách, především investiční celky – považuje se tak za jednu z možností podpory vývozu. Pomocí této služby dodavatel převádí rizika spojená s odběratelem, riziko změny měnového kurzu a riziko nedobytnosti

¹⁶ Dostupný z WWW: <<http://www.egap.cz/o-nas/index.php>>

¹⁷ Dostupný z WWW: <<http://www.eulerhermes.cz/cs/o-spolecnosti/o-spolecnosti.html>>

pohledávky na forfaitingovou společnost a zároveň získává provozní kapitál, ke kterému by se jinak dostal až po velmi dlouhém čase.

Běžně se požaduje, aby byla pohledávka vyjádřena ve volně směnitelné měně. Předmětem forfaitingu jsou převážně jednotlivé pohledávky. Celý proces začíná uzavřením smlouvy mezi forfaiterem a dodavatelem. Obě strany vymezí konkrétní pohledávku, náklady spojené s odkupem, požadovanou dokumentaci a termín realizace. Po odečtení nákladů za forfaiting je provedena úhrada pohledávky. Těmito náklady bývají např. úrok, riziková přírážka, poplatek za zpracování obchodu. Kupující zajišťuje náklady na získání platebně zajišťovacích nástrojů.

Tuto službu často nabízí přímo bankami, případně jiné finančně silné instituce, které se obvykle orientují dle odvětví nebo regionu.

V této kapitole jsem v rámci teoretické části rozvedla pojem pohledávka a prostředky, které slouží k zajištění jejího uhrazení.

Poskytování obchodního úvěru zákazníkovi je pro věřitele spojeno s rizikem nezaplacení. V současné době by mělo být samozřejmostí požadovat různé formy zajištění pohledávek. Tyto prostředky napomáhají zejména k uspokojení pohledávky v případech, kdy dlužník svůj dluh nesplní včas. Zajišťují právní jistotu věřitele, že dlužník závazek splatí. Zároveň dlužníka upozorňují na nepříjemné následky a tím mohou podněcovat k zaplacení.

3 Teoretické a praktické hledisko faktoringu

3.1 Teoretický výklad faktoringu

Faktoring je v dnešní době čím dál tím častěji využívanou alternativní formou krátkodobého financování, která spočívá na odkupu krátkodobých pohledávek z obchodního styku před lhůtou jejich splatnosti. Faktoring se uplatní např. v případě, když podnikatelům dochází peníze na jejich běžných účtech, především z důvodu prodlužování splatnosti faktur za dodané zboží a služby. Ve většině případů nejsou tyto pohledávky jištěny žádným zajišťovacím instrumentem¹⁸.

Faktor stává novým, výhradním majitelem pohledávky. Vystupuje jako nový věřitel se všemi právy. Podnikům odebere zátěž pohledávek a jejich inkasa, zrychluje cash-flow a snižuje úvěrové riziko. Důvodem stoupající oblíbenosti faktoringu je řada výhod (viz. kapitola 3.1.8), které poskytují faktoringové společnosti z využívání jejich služeb. Faktoring jako takový není v české legislativě z právního hlediska dosud definován, ani speciálně upraven účetním či daňovým předpisem, kromě několika odkazů neřešících obsah ani formu. Obecně představuje faktoring nikoliv pojem právní, ale pojem ekonomický¹⁹.

Faktoringová smlouva je písemná smlouva o postoupení krátkodobé pohledávky se splatností zpravidla 30 až 90 dní, výjimečně až 180 dnů.

Obvyklá výše poskytnutých záloh se pohybuje obvykle mezi 60 až 80 procenty fakturované částky. K proplacení zálohy faktoringovou společností dochází většinou dva až tři dny po obdržení všech potřebných dokladů. Jakmile odběratel zaplatí fakturu na účet faktoringové společnosti, dostává od ní dodavatel doplatek snížený o úroky, poplatky a provize. V případě nedodržení termínů splatnosti zajišťuje faktor upomínkové řízení a právní vymáhání, nebo pohledávku navrací před termínem splatnosti zpět dodavateli – původnímu věřiteli.

Z hlediska daní²⁰ nejsou faktoringové operace s pohledávkami předmětem daně z přidané hodnoty, té podléhá pouze faktoringový poplatek. Zdanitelným plněním je ale služba poskytovaná faktoringovou společností původnímu věřiteli spojená se správou pohledávek.

¹⁸ JÍLEK, J. *Finanční trhy a investování*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2009. 648 s.

¹⁹ Interpretace I – 12 Faktoring. Dostupný z WWW: <http://www.nur.cz/media/I_12_Faktoring.pdf>

²⁰ Zpracováno dle WWW: <<http://www.factoring.cz/jak.asp>>

3.1.1 Historie faktoringu

Historicky bychom mohli pravděpodobný vznik faktoringu považovat v období antiky. Počátky faktoringového principu byly nalezeny už ve staré Babylónii či v Římu. Ovšem za kolébku faktoringu²¹ lze zřejmě považovat Velkou Británii, kde se vlastníci tržišť s ovčí vlnou ujali podobné formy podnikání již počátkem sedmnáctého století. Využívali svého postavení a diktovali tak nákupní a prodejní ceny vlny. Obchodníci čekající na dodávky kožešin, vlny a ostatních surovin nejčastěji z Amerických kolonií, tak byli přinuceni k debetnímu financování, připomínajícímu svým principem podstatu faktoringu.

Faktoring podobný současnému trendu se poprvé objevil počátkem devatenáctého století ve Spojených státech. Londýnští obchodníci jako faktoři takto financovali prodej evropského zboží na americký trh. Za zakladatele moderního faktoringu se považuje newyorská společnost Oelbermann, Dommerick and Co. Ta se začala specializovat na faktoringové služby po konci hospodářské krize ve třicátých letech. Původně se zabývala klasickou komerční činností. V této době se faktoring vyskytoval především v textilním a oděvním průmyslu.

Ještě silněji se faktoring rozvíjel po druhé světové válce i v dalších odvětvích. Prudký rozvoj však zaznamenal v šedesátých letech dvacátého století.

Ve Spojených státech se rozšířil trend nakupování zboží prostřednictvím nejrůznějších druhů služeb, mezi něž se kromě faktoringu zahrnovaly i úvěrové platební karty, leasing a forfaiting.

Do Evropy faktoring pronikl na začátku sedmdesátých let již v podobě, jaké ho známe dnes.

V osmdesátých letech je již dostatečně využíván v rámci mezinárodních řetězců, které i dnes působí v různých podobách rovněž na trhu v České republice.

²¹ SATO, A. *Faktoring – alternativní možnost pro financování podnikatelské činnosti v zahraničním obchodě*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2001. 22 s.

3.1.2 Průběh faktoringové operace

Smluvními subjekty podílejícími se na faktoringové operaci jsou²²:

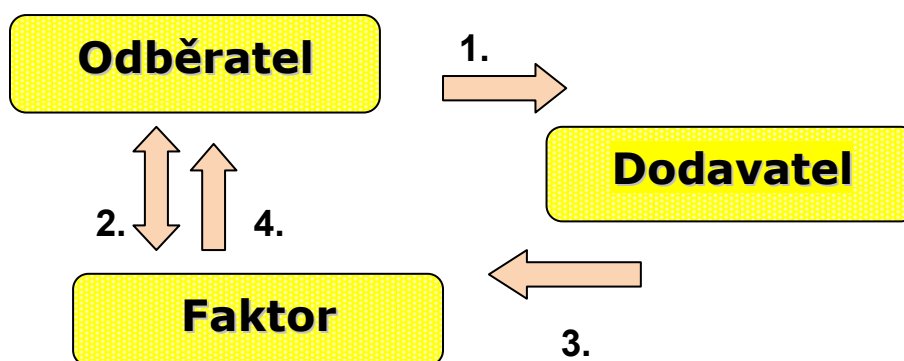
- Dodavatel – prodávající, který uzavírá kupní smlouvy a následně je realizuje, z jejich titulu vytváří pohledávky, které postupuje faktorovi na základě předem stanovených podmínek.
- Odběratel – kupující, který vstupuje do závazkového vztahu nejprve vůči dodavateli a poté vůči faktorovi.
- Faktoringová společnost – třetí osoba, která zajišťuje jak financování, tak inkaso pohledávek za předem stanovených podmínek.

Předmětem faktoringové operace, jak již bylo zmíněno, je postoupení pohledávek faktorovi s dohodnutou lhůtou splatnosti, ta se zpravidla pohybuje v rozmezí 30 až 90 dní, maximálně však 180 dní.

Obecný princip průběhu faktoringové operace naznačuje Obr. 1.1:

1. Dodání zboží odběrateli spolu s vystavením faktury
2. Následné postoupení faktury faktorovi, uhrazení zálohy faktorem
3. Uhrazení faktury odběratelem na účet faktora
4. Uhrazení doplatku dodavateli

Obrázek 1.1 Průběh faktoringové operace



Zdroj: vlastní konstrukce

²² SATO, A. *Faktoring – alternativní možnost pro financování podnikatelské činnosti v zahraničním obchodě*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2001. 22 s.

Průběh faktoringové operace členíme na dvě základní fáze²³:

1. Fáze kontrakční:

jako první krok si dodavatel vybere faktora. Nejprve nashromáždí informace o nabídkách faktoringových společností. Podstatný je rozsah nabízených služeb, jejich cena, náklady faktoringu a jeho dostupnost, finanční stabilita faktoringové společnosti, její historie, tradice, rating a další. Následuje poskytnutí informací faktorovi o odběratelích, v rámci pravého faktoringu také poskytnutí informací o samotném dodavateli. Faktoringová společnost se tak chrání před rizikem odkupu fiktivních pohledávek. Pro získání podstatných informací běžně faktoringové společnosti zpřístupňují na svých webových stránkách formuláře pro vyplnění předběžné žádosti o poskytnutí faktoringu. Poté se dodavatel zkontaktuje s odpovědným zástupcem dané společnosti, aby domluvili jednání o smluvních podmínkách faktoringu. Na základě nashromážděných podkladů se faktoringová společnost rozhodne, zda zakázku od klienta přijme či odmítne.

Důležitými informacemi a podklady o dodavateli jsou:

identifikační údaje o firmě a jejích orgánech, majetkových účastech, akcionářích, o výši základního kapitálu, závazků i pohledávek klienta z obchodního styku do i po lhůtě splatnosti, o odběratelích a dodavatelích, o produktech dodávaných odběrateli atd. Množství a hloubka informací se odvíjí od požadavků jednotlivých faktoringových společností.

Ve vztahu k odběrateli požaduje faktoringová společnost po dodavateli tyto informace a podklady: základní identifikační údaje o firmě, o dosavadním průběhu obchodních vztahů, výši pohledávek do i po lhůtě splatnosti, jejich celkový roční obrát, o objemu dodávek, počtu faktur, o podílu daného odběratele na tržbách dodavatele atd.

²³ MAREŠ, S. *Zdroje financování podniku*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., 2004. 108 s.

Rozhodne-li se faktoringová společnost, že bonita²⁴ a kredibilita²⁵ dodavatele i odběratele je vyhovující, může se přejít k ujednání dohody o podmínkách faktoringu a k uzavření faktoringové smlouvy.

Přibližně do týdne faktor dodavateli předkládá cenovou nabídku a po klientovu souhlasu žádá ekonomické podklady, jejich vyřízení trvá přibližně další týden. Obvykle po dvou týdnech je možné začít s postoupením pohledávky a následným financováním.

2. *Fáze realizační* – začíná uskutečněním dodávky zboží či služeb, jejíž podmínky jsou stanoveny ve smlouvě uzavřené mezi dodavatelem a odběratelem. Dodavatel vystavuje odběrateli fakturu, ve které je vyznačena její splatnost. Aby odběratel hradil vzniklou pohledávku faktorovi, musí vystavená faktura obsahovat tzv. cesní klausuli²⁶. Odběratel obdrží originál faktury a kopie je doručena faktoringové společnosti, která se tímto momentem stává novým věřitelem. Společnost nadále průběžně přijímá postoupené faktury až do výše smluvně sjednaného úvěrového limitu. Ve smlouvě se sjednává tzv. garanční platba nebo předfinancování dodavatele. Na základě předfinancování musí faktoringová společnost ještě před splatností pohledávky fakturu s příslušným diskontem dodavateli proplatit. Při garanční platbě dodavatel peníze obdrží až v dohodnutém termínu po splatnosti faktury.

V době splatnosti pohledávky mohou nastat tři situace:

- Odběratel řádně uhradí pohledávku.
 - Odběratel pohledávku uhradí později, uplatnil reklamaci vůči dodavateli.
 - Odběratel pohledávku bez právního důvodu řádně neuhradil.
-
- Faktoring pravý – faktor se musí sám ve svém vlastním zájmu postarat o vymožení pohledávky.
 - Faktoring nepravý – faktura se vrací zpět dodavateli, který se tak vystavuje riziku zpětného postihu, nebo některá ze smluvních stran smlouvu o nepravém faktoringu ukončí.

²⁴ Bonita – schopnost dlužníka dostát svým finančním závazkům.

²⁵ Kredibilita – úvěrová věrohodnost.

²⁶ Cesní klausule – nebo-li cesní formule, je dovětkem na faktuře vystavené dodavatelem odběrateli a je z ní patrná povinnost hradit pohledávku faktoringové společnosti. Může mít podobu nálepky.

3.1.3 Faktoringová smlouva

Faktoringová smlouva je v zásadě rámcovou smlouvou o postupování pohledávek. Může mít formu kupní smlouvy, smlouvy o dílo, mandátní smlouvy apod. Účastníci se v ní dohodnou, za jakých podmínek a po jakou dobu mezi nimi bude docházet k postupování pohledávek za konkrétními dlužníky²⁷.

Obvykle je smlouva o faktoringu sjednána na období 1 roku a na jejím základě jsou klientovi poskytovány zálohy ve smluvně dojednané výši bezprostředně po předání příslušných faktur. Zároveň se faktor postará o inkaso postupovaných pohledávek. Stává se novým věřitelem a při nedodržení lhůty splatnosti faktur zajišťuje upomínkové řízení a popřípadě další inkasní postup až po soudní vymáhání²⁸.

Velmi důležitou součástí faktoringové smlouvy jsou tzv. **úvěrové limity**²⁹. Těmito se označuje smluvně sjednaný úvěrový rámec pro určitého klienta.

- *Revolvingový limit* – je definovaný pro všechny smluvně dohodnuté odběratele (en bloc)
- *Revolvingový limit stanovený v dohodnuté periodicitě pro každého z odběratelů zvlášť* (jednotlivě).
- *Speciální úvěrové limity* – pro každou jednotlivou dodávku. Typické pro velké obchodní kontrakty.

3.1.4 Druhy faktoringu

Konkrétních forem faktoringu je celá řada, odvíjí v závislosti na smluvním ujednání. Faktoring tedy rozdělujeme do několika skupin, z nichž dvě základní jsou regresní – nepravý faktoring a bezregresní – pravý faktoring.

Dále se faktoring rozlišuje na tuzemský, exportní a importní. Do skupiny s názvem modifikovaný faktoring³⁰ se zahrne faktoring bilanční, lhůtní, reverzní, retailingový a eFactoring. Také neopomenu zmínit význam faktoringu zjevného a skrytého.

²⁷ VAIGERT, D.; PHILIPPI, T.; RIŠKO, P.; NAVRÁTILOVÁ, H. *Pohledávky. Právní příručka věřitele*. 1. vyd. Brno: Computer Press, a. s., 2006. 271 s.

²⁸ JÍLEK, J. *Finanční trhy a investování*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2009. 648 s.

²⁹ MAREŠ, S. *Zdroje financování podniku*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., 2004. 108 s.

³⁰ Zpracováno dle WWW: <<http://www.factoringkb.cz/modifikovany.html>; <http://www.factoringcs.cz/cs/>>

Bezregresivní, nebo-li pravý faktoring:³¹

faktor pohledávky nakoupí a v souladu se smlouvou přechází na něho k přechodu vlastnictví k pohledávkám, pokud je odběratel v platební neschopnosti nebo nemá vůli platit své finanční závazky. Pohledávka je nyní ve vlastnictví faktora, který se stal věřitelem původního dlužníka. Klient se stává věřitelem faktora oproti odběrateli z titulu prodeje pohledávky a současně dlužníkem z titulu poskytnutého úvěru. Při prodeji pohledávek se faktorovi účtují pouze náklady související s uzavřením smlouvy. Pokud faktor poskytl klientovi úvěr, je úrok daňovým nákladem klienta, a to ve výši ceny obvyklé³².

Regresivní , nebo-li nepravý faktoring:

Jedná se o faktoring se zpětným postihem dodavatele v případě neuhrazení pohledávky odběratelem. Faktoringová společnost nepřebírá riziko za nezaplacení pohledávky. Po uplynutí ochranné lhůty (přibližně 30 až 60 dní) po splatnosti pohledávky, ve které faktoringová společnost vede upomínkové řízení, využívá možnosti a postupuje pohledávku zpět dodavateli.

Faktor pouze profinancuje provozní kapitál, jedná se tedy o určitou formu financování s cílem zabezpečit likviditu účetní jednotky tam, kde sjednané lhůty splatnosti pohledávek jsou relativně dlouhé. Nehovoříme o postoupení pohledávky, nejde o změnu vlastnictví, ale o předání pohledávek ke správě. Faktor přebírá pohledávky v nominální hodnotě. Dlužník úhradu zasílá na účet faktora namísto věřitele.

Tuzemský faktoring -:

představuje odkup, financování, správu a inkaso krátkodobých pohledávek, které vznikly na základě dodávek zboží či služeb tuzemským odběratelům. Zboží je dodáváno s odloženou splatností až 180 dnů na bázi volného dodavatelského úvěru. Realizuje se jak tuzemský regresní faktoring se zpětným postihem, tak i forma bezregresního faktoringu s pojištěním³³.

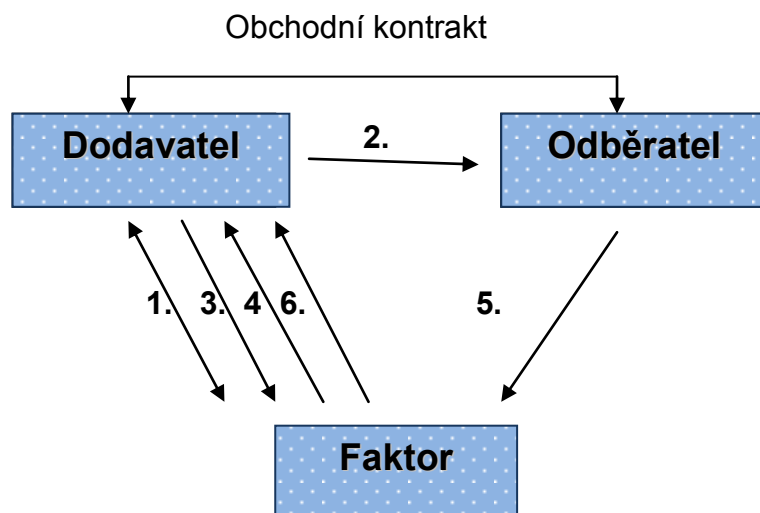
³¹ Toto téma zpracováno z literatury:

MAREŠ, S. *Zdroje financování podniku*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., 2004. 108 s.
VAIGERT, D.; PHILIPPI, T.; RIŠKO, P.; NAVRÁTILOVÁ, H. *Pohledávky. Právní příručka věřitele*. 1. vyd. Brno: Computer Press, a. s., 2006. 271 s.

³² Cena obvyklá – rozumí se cena, která by byla dosažena při prodeji stejného, popřípadě obdobného majetku nebo při poskytování stejné nebo obdobné služby v obvyklém obchodním styku v tuzemsku ke dni ocenění.

³³ Pojištění se vztahuje především na případy platební neschopnosti tuzemského odběratele. V případě pojistné události je klientovi vyplaceno např. 85% z hodnoty pohledávky, 15% představuje spoluúčast klienta na pojistné události.

Obrázek 1.2 Princip tuzemského faktoringu



Zdroj: vlastní konstrukce³⁴

1. Faktoringová společnost uzavírá s dodavatelem smlouvu o tuzemském faktoringu.
2. Dodavatel dodává zboží odběrateli spolu s fakturou, která obsahuje cesní klausuli (postupní doložku) informující odběratele, že daná pohledávka je postoupena na faktoringovou společnost.
3. Dodavatel postupuje pohledávku faktoringové společnosti (existují i možnosti elektronického postupování pohledávek).
4. Faktoringová společnost vyplácí dodavateli tzv. předfinancování zpravidla ve výši 70-90 % hodnoty pohledávky.
5. Odběratel hradí pohledávku v plné výši na účet faktora.
6. Po obdržení platby je provedeno vyúčtování pohledávky s dodavatelem.

Exportní faktoring – představuje odkup, financování, správu a inkaso krátkodobých pohledávek, které vznikly na základě dodávek zboží i služeb zahraničním odběratelům.

Zboží je dodáváno (bez zajištění platebním instrumentem) s odloženou splatností. Aby bylo možné s jistotou předejít finančním ztrátám způsobeným platební

³⁴ Zpracováno dle WWW: < <http://www.factoringkb.cz/tuzemsko.html> >

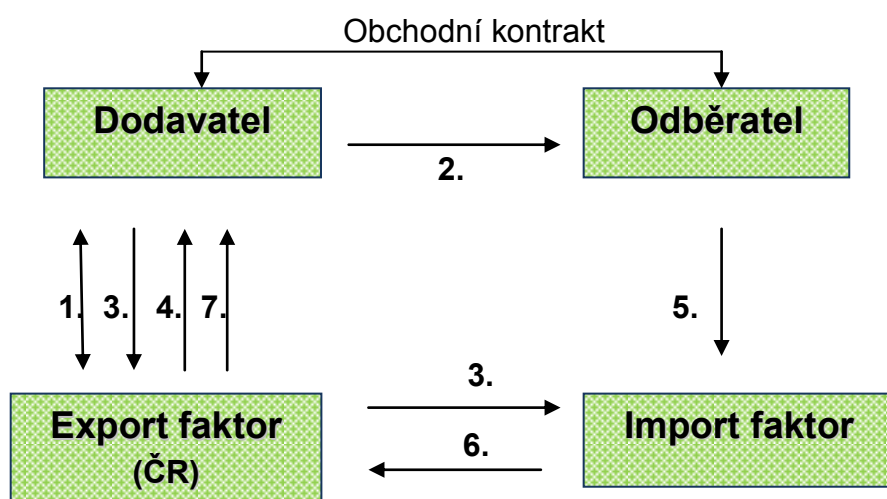
neschopností obchodního partnera, může být exportní faktoring realizován také systémem dvou faktorů nebo s pojištěním.

Exportní faktoring s pojištěním zajišťuje klientům - dodavatelům záruku proti platební neschopnosti odběratelů do výše stanoveného pojistného limitu. V případě pojistné události je klientovi vyplaceno např. 85 % z hodnoty pohledávky, zbylých 15 % představuje spoluúčast vývozce na ztrátě vývozu.

Systém dvou faktorů je výhodný především pro export faktora (tuzemský faktor), protože platbu garantuje import faktor, který se mnohem lépe orientuje v legislativě i prostředí země, do které se exportuje.

V případě, že pohledávka nebude uhrazena ve lhůtě 90 dnů po splatnosti z důvodu platební neschopnosti odběratele, hradí pohledávku do výše předem smluvně dohodnutého limitu importní faktor.

Obrázek 1.3 Princip exportního faktoringu: systém faktor-faktor



Zdroj: vlastní konstrukce³⁵

1. Faktoringová společnost uzavírá s dodavatelem (vývozcem) smlouvu o exportním faktoringu.
2. Dodavatel dodává zboží odběrateli v zahraničí spolu s fakturou, která obsahuje cesní klausuli (postupní doložku) informující odběratele, že daná pohledávka je postoupena na importního faktora v zemi odběratele.

³⁵ Zpracováno dle: <<http://www.factoringkb.cz/tuzemsko.html>>

3. Dodavatel postupuje pohledávku tuzemskému faktorovi, která ji dále postupuje importnímu faktorovi v zemi odběratele.
4. Faktor vyplácí dodavateli předfinancování zpravidla ve výši 70-90 %.
5. Odběratel hradí pohledávku na účet importního faktora v zemi odběratele.
6. Importní faktor poukazuje platbu na účet tuzemské faktoringové společnosti.
7. Po obdržení platby je provedeno vyúčtování pohledávky s dodavatelem.

Importní faktoring - je služba, která klientovi umožní získat krátkodobý odběratelský úvěr na zboží, které nakupuje od zahraničních dodavatelů bez nutnosti vystavení jakékoli bankovní záruky, akreditivu, směnky aj. Klientovi se tak podstatně sníží finanční náklady.

Žádné další finanční náklady z využití této služby klientům neplynou, neboť ty jsou účtovány dodavateli. Jedinou povinností klienta při využití této služby je platit za obdržené zboží přímo na účet tuzemské faktoringové společnosti.

V případě podnětu klienta se faktor obrátí na faktoringovou společnost v zemi vývozu za účelem uzavření faktoringové smlouvy s dodavatelem klienta.

Modifikovaný faktoring – s rostoucí oblibou faktoringu se na trhu představují další varianty faktoringových produktů a služeb, které se více přibližují individuálním potřebám klientů.

Lhůtní faktoring – tento typ faktoringu využívají především klienti, kteří nepožadují okamžité zálohové platby oproti postoupení pohledávek, ale vyžadují stabilizaci peněžních toků pro efektivnější finanční a obchodní plánování. Dodavatel pak inkasuje od faktoringové společnosti v předem dohodnutém dni (nejčastěji termín splatnosti uvedený na faktuře) celou nominální částku fakturované částky (pohledávky). Inkaso od odběratelů řeší faktoringová společnost.

Rámcový (bilanční) faktoring – je produktem vhodným pro klienty, kteří pracují s aktivy a pasivy – rozvahou společnosti. Postoupením pohledávek na faktora dojde ke snížení objemu pohledávek, eventuálně ke zlepšení jejich struktury. Peněžní prostředky poskytnuté faktoringovou společností nenavýšují úvěrovou angažovanost klienta, nezvyšují mu objem cizích zdrojů, pomáhají snížit celkovou zadluženost

(jsou-li použity na splacení bankovních úvěrů či závazků společnosti) a zrychlují cash flow.

Reverzní faktoring – je produkt podporující obchodní spolupráci mezi společnostmi různé velikosti či rozdílné finanční síly. V tomto případě se obchodní riziko rozděluje mezi dodavatele i odběratele, což faktoringová společnost vnímá velmi pozitivně v rámci financování pohledávek dodavatelům.

Retailový faktoring - určen především pro klienty s menším objemem tržeb. Jejich průměrný roční obrat se pohybuje přibližně od 15 do 30 milionů korun ročně. Tito klienti staví své podnikání na pravidelném dodávání služeb či zboží vybraným odběratelům a fakturační objemy jsou nižšího charakteru. V tomto případě klient získává pracovní kapitál ve formě postoupení pohledávek faktorovi jednodušší formou, než v případě financování bankovním úvěrem.

eFaktoring - je modifikovanou verzí faktoringu, kdy rozhodující část provozní spolupráce a vzájemné komunikace mezi klientem a faktorem je realizována elektronickou formou. Tento druh faktoringu zrychluje klientům tok peněžních prostředků mezi klientem a faktorem a přináší komplexní přehled dat k realizaci faktoringové spolupráce. Zároveň tak snižuje administrativní náročnost.

Zjevný faktoring - spočívá v tom, že odběratel je informován o tom, že jeho závazky vůči dodavateli jsou předmětem faktoringu. Typickým znakem je, že na faktuře vystavené dodavatelem odběrateli se uvádějí veškeré údaje nezbytné k úhradě příslušných pohledávek na účet faktoringové společnosti.

Skrytý faktoring – známý též jako faktoring tichý. Nejčastěji se s ním setkáme u nepravého faktoringu. Odběratel v tomto případě neví o postoupení pohledávky.

3.1.5 Funkce faktoringu

V rámci faktoringu jsou dodavatelům nabízeny následující finanční služby³⁶:

Funkce garanční – smysl této funkce spočívá v tom, že u bezregresního faktoringu přejímá faktor úvěrové riziko, které vyplývá z eventuální platební neschopnosti či

³⁶ SATO, A. *Faktoring – alternativní možnost pro financování podnikatelské činnosti v zahraničním obchodě*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2001. 22 s.

platební nevůle příslušného odběratele. Faktor se zavazuje provést garanční platbu dodavateli v případě, že odběratel předmětnou pohledávku neuhradí ve lhůtě, nebo ji uhradí jen z části či ji vůbec nezaplatí. Lhůta pro garanční platbu se sjednává v intervalu 90 až 120 dní po termínu splatnosti dané pohledávky.

Funkce předfinancování – faktoringová společnost proplácí smluvně dohodnutou výši průběžně odkupovaných pohledávek. Proplácení se uskutečňuje buď ihned po jejich postoupení faktoringové společnosti, nebo v určené lhůtě po převedení daných pohledávek na faktora (lhůta je kratší než je doba splatnosti daných pohledávek). Klient tak získává úvěr, kterým může krýt své obchodní pohledávky. Proplácí se zpravidla pouze 80 – 90% nominální hodnoty pohledávky. Zbýlých 10 – 20% slouží faktorovi jako možný zdroj krytí jeho nákladů, jako rezerva pro případ skonta (sleva, se kterou jsou pohledávky prodávány), případných reklamací odběratele, ale i pro pozdější vyúčtování faktoringové provize a úroků.

Mezi *další služby*, které faktoringové společnosti často nabízí podnikům, patří například analýza bonity odběratelů, účetní vedení pohledávek, fakturace, inkaso pohledávek, vymáhání pohledávek, zprostředkování zápočtů závazků a pohledávek atd.

3.1.6 Cena faktoringu

V závislosti na rozsahu funkcí, které faktoring plní, se cena faktoringu skládá z těchto položek³⁷:

Faktoringová provize – Její výše se pohybuje přibližně mezi 0,2 až 3% z výše odkupované pohledávky. S růstem obrátu výše procentního faktoringového poplatku klesá. Faktoringová provize zahrnuje dvě složky. První složkou je tzv. riziková složka. Týká se pouze bezregresního faktoringu a vychází z převzetí úvěrového rizika faktoringovou společností. Odvíjí se především od bonity odběratele, jeho platební morálky, z objemu pochybných pohledávek vzhledem k celkovému obrátu, z počtu

³⁷ RADOVÁ, J.; DVOŘÁK, P.; MÁLEK, J. *Finanční matematika pro každého*. 7. vyd. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2009. 296 s.

reklamací apod. Druhá složka pokrývá náklady spojené se zpracováním faktoringu. Tato část závisí na rozsahu a pracnosti administrativních a dalších činností spojených s faktoringem. Nejvíce ji ovlivňuje celkový roční obrat, počet a průměrná výše pohledávek, počet odběratelů, doba splatnosti pohledávek atd.

Úrok – Pokud je faktoring spojen s předfinancováním, musí se počítat i s úrokem. Výše úrokové sazby odpovídá přibližně úrokovým sazbám z krátkodobých bankovních úvěrů a závisí především na nákladech spojených s refinancováním faktoringové společnosti. Úroková sazba činí $1M\text{ PRIBOR} + 0,2\% \text{ až } 3\% \text{ p.a.}$ Pribor znamená zkráceně Prague InterBank Offered Rate. Jedná se o úrokovou sazbu z úvěrů nefinančním podnikům, sazbu jednoměsíčního depozita na pražském trhu mezibankovních depozit. Její hodnota je deně stanovována Českou národní bankou. Například k 31.3.2011 byla výše měsíční PRIBOR 0,99³⁸.

Vzorový příklad³⁹:

Fakturovan částka:	100 000 Kč
Doba splatnosti:	60 dnů
Faktoringový poplatek:	0,6 % (průměrná cena pro klienty s ročním obratem cca 100 mil. Kč)
Úrok z profinancování:	1 M PRIBOR (k 31.3.2011 – 0,99 % p.a.) + 3,0 % p.a. = 3,99 % p.a.
Výše zálohové platby:	80 %

Výše zálohy, kterou faktoringová společnost poskytne dodavateli je 80.000 Kč. Jakmile odběratel zaplatí v době splatnosti ve prospěch faktoringové společnosti 100.000 Kč, faktoringová společnost doplatí klientovi 20.000 Kč a přepočte faktoringový poplatek a úrok z profinancování.

Faktoringový poplatek = $100.000\text{ Kč} \times 0,6\% = 600\text{ Kč}$.

Úrok z profinancování = $80.000\text{ Kč} \times 60/365 \times 3,99\% = 525\text{ Kč}$

Faktoringová společnost fakturuje klientovi náklady z faktoringu ve výši 1.125 Kč.

³⁸ Zpracováno dle WWW: < http://www.cnb.cz/cs/financi_trhy/penezni_trh/pribor/denni.jsp >

³⁹ Zpracováno dle WWW: < <http://www.factoringscs.cz/cs/caste-dotazy.html> >

3.1.7 Ideální klient faktoringu

Obecně lze říci, že ideálním klientem faktoringových služeb⁴⁰ je firma či podnikatel s dlouhodobými vztahy s odběrateli, které trvají alespoň rok, či již je s nimi uzavřena rámcová smlouva pro nadcházející období.

Nejpříznivější je, když se zboží či služby poskytují opakovaně stejnému okruhu odběratelů s dobrou bonitou. Preferují se alespoň tři odběratelé, se kterými dosahuje výše celkového ročního obrátu přes faktoringový účet minimálně 10 milionů Kč. Pohledávky musí být postupitelné a vymahatelné. Nesmí existovat žádné další důvody, které by bránily k postoupení, jako např. vysoký počet reklamací či vratek zboží, platební neschopnost odběratele atd.

Splatnost faktur je obvykle v rozmezí 30 až 90 dní. Případné zápočty by neměly přesáhnout deset procent a pohledávky nesmí zatěžovat právo třetího subjektu. Podíl obrátů na jednom odběrateli by neměl podle faktoringu České spořitelny přesáhnout 50%, podle Jílka (2009, str. 453) je touto hranicí již 20%.

3.1.8 Výhody versus nevýhody faktoringu

Mezi hlavní výhody faktoringu řadíme⁴¹:

- Klient nemusí čekat na zaplacení od odběratele – peníze má okamžitě k dispozici a může je použít například na zaplacení svých závazků.
- Zajištění flexibilního financování obchodů, při kterém není třeba zajištění obvyklé u bankovních úvěrů.
- Zvýší konkurenceschopnost klienta díky možnosti prodloužení splatnosti odběratelům.
- Klient může získat příznivější nákupní podmínky, které plynou z rychlejšího placení svým dodavatelům. Zároveň se zrychlí obrátka oběžných aktiv a umožní tak růst produkce.
- Faktor kontroluje výši a kvalitu klientem poskytnutých odběratelských úvěrů při ověřování bonity odběratelů a stanovení limitů.

⁴⁰ Toto téma zpracováno z literatury:

JÍLEK, J. Finanční trhy a investování. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2009. 648 s.

<<http://www.factorings.cz/cs/caste-dotazy.html>>

⁴¹ Zpracováno dle WWW: <<http://www.factoring.cz/vyhody-factoringu.asp>>

- Faktor zajistí snížení objemu pohledávek po splatnosti.
- Díky dnešnímu již běžnému přístupu k internetu je klient online průběžně informován o pohledávkách a zálohách v rámci faktoringového řízení.
- Faktor převezme servis v oblasti upomínkování, správy a inkasa pohledávek.
- Celkově si díky faktoringu může klient vylepšit své finanční ukazatele, snížit bilanční zadlužení a zlepšit výnosnost aktiv. To vše má příznivý účinek na hodnocení klientovy bonity akcionáři či věřiteli.

S výhodami jsou spojeny i nevýhody, které je na místě taktéž zmínit⁴²:

- Většina bankovních faktorů požaduje minimální roční obrat cca 15 až 30 mil. Kč.
- Ve většině případů bankovní faktoři nefinancují klientovi jen jednoho odběratele, požadují větší portfolio financovaných odběratelů.
- Vyžadují dlouhodobou spolupráci, tzn. že zpravidla nedělají jednorázové obchody.
- Další podmínkou je minimální roční historie klienta.
- Faktoring není vhodný pro podnikatele, kteří pravidelně a opakovaně dodávají zboží více odběratelům. V tomto případě by raději měli využít dlouhodobého investičního úvěru.
- Náklady na faktoring zatíží ceny dodávaného zboží a služeb.
- Nejedná-li se o skrytý faktoring, musí odběratel souhlasit s postopením pohledávky faktoringové společnosti.

3.1.9 Statistiky faktoringu

Vývoj faktoringového trhu v r. 2010

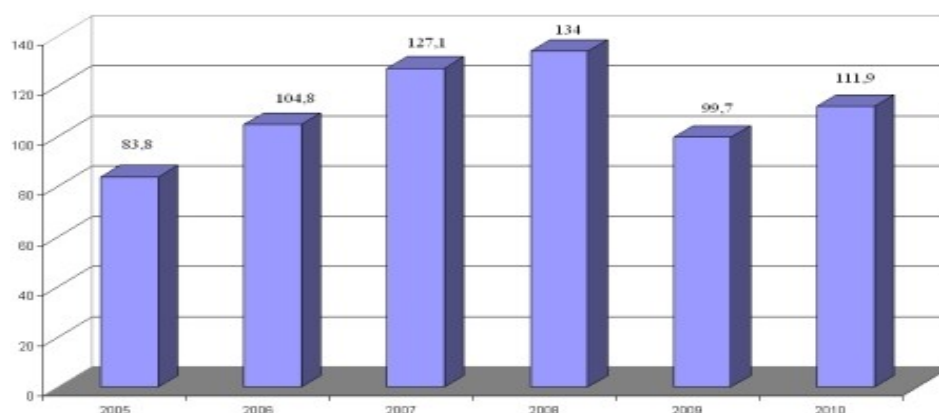
Po poklesu v roce 2009 došlo v roce 2010 k opětovnému meziročnímu růstu faktoringových obchodů⁴³.

Na členy Asociace faktoringových společností ČR byly v roce 2010 postoupeny pohledávky celkem za 111,9 mld. Kč (z toho na faktoringové společnosti, které jsou zároveň členy ČLFA, připadá 91,2 mld. Kč). Proti roku 2009 to znamená růst o 12,2 mld. Kč.

⁴² JÍLEK, J. *Finanční trhy a investování*. 1.vyd. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2009.648 s.

⁴³ Dostupný z WWW: < <http://www.firemnifinance.cz/finance-a-pojisteni/informace/factoring/statistiky/> >

Obrázek 1.4 Vývoj faktoringových obchodů členů AFS ČR 2005 - 2010
(v mld. Kč)



Zdroj: Česká leasingová a finanční asociace⁴⁴

Pořadí faktoringových společností ČLFA v r. 2010 podle celkového objemu postoupených pohledávek v souhrnu všech faktoringových produktů:

Název společnosti	v mil. Kč
Factoring ČS, a.s.	29 187
ČSOB Factoring, a.s.	26 091
Transfinance, a.s.	15 409
Factoring KB, a.s.	12 035
NLB Factoring, a.s.	8 450

Vedoucím produktem na českém faktoringovém trhu byl v roce 2010 nadále regresní faktoring (76%). Podíl bezregresního faktoringu dosáhl 24 %.

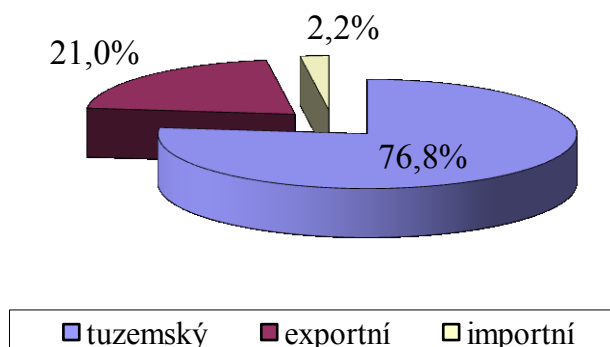
Proti předchozímu roku poklesl v roce 2010 mírně podíl tuzemského faktoringu (z 80,7 % na 76,8 %), zvýšil se podíl exportního faktoringu (z 17,8 % na 21 %), zvýšil se také podíl importního faktoringu (z 1,5 % na 2,2 %).

U exportního faktoringu se jednalo o meziroční zvýšení jeho objemu o 32%.

Objem prostředků poskytnutých členy AFS ČR (vstupní dluh) dosáhl k 31. prosinci 2010 částky 17,8 mld. Kč.

⁴⁴ Dostupný z WWW: < <http://www.clfa.cz/index.php?textID=64/> >

Obrázek 1.5 Objem tuzemského, exportního a importního faktoringu v roce 2010



Zdroj: Česká leasingová a finanční asociace⁴⁵

Ze statistiky je patrné, že v roce 2010 byl obnoven růst faktoringového trhu. Nárůst dosáhl výše 12,2 mld. Kč. Žádanějším druhem faktoringu je faktoring regresní a to o 52% oproti faktoringu bezregresního. Hlavním důvodem je zřejmě to, že klienti potřebují rychle profinancovat svůj kapitál. Svou pohledávku převedou faktorovi ke správě s rizikem, že odběratel neuhradí dlužnou částku včas a faktor tak pohledávku vrátí.

Hlavní objem faktoringových transakcí představuje faktoring tuzemský, přestože zaznamenal mírný pokles. Výše importního faktoringu je poměrně zanedbatelná, i když došlo k malému nárůstu. Exportní faktoring zaznamenal nárůst pouze o 3,2 %. Vzhledem k tomu, že původní měnou těchto transakcí jsou zejména EUR a USD, ovlivnil tento výsledek stejně jako celou ekonomiku, vývoj kurzu české měny. Pokud by koruna neposilovala, zvýšil by se podíl exportních transakcí více.

⁴⁵ Dostupný z WWW: <<http://www.clfa.cz/index.php?textID=64>>

3.2 Praktický pohled na faktoringovou operaci

3.2.1 Průběh faktoringové operace ve společnosti Motracom s.r.o.

Motracom s.r.o. je mladá, menší, rozvíjející se společnost. Má zkušenosti a znalosti v oboru. Finanční služby nabízí od roku 2000, nicméně zkušenosti s prací s pohledávkami spadají až do roku 1995. Působí v rámci České a Slovenské republiky. Od svého založení se společnost zaměřila na odkup pohledávek do lhůty splatnosti - faktoring, a také na postoupení pohledávky po lhůtě splatnosti. Její produkty jsou vytvořeny s důrazem na flexibilitu a potřeby klientů. Díky této skutečnosti přistupuje společnost k jednotlivým případům individuálně a tím poskytuje klientovi nejlepší možné řešení jeho pohledávek. Spokojenost klientů dokládá pravidelný meziroční nárůst obrátu. Do roku 2008 byl každoroční nárůst přibližně 10% a výše, v roce 2009 došlo k mírnému poklesu vlivem finanční krize, v roce 2010 nastává opět zlepšení bilance.

Společnost se zaměřuje na faktoring, metodu financování krátkodobých úvěrů poskytnutých při dodávkách zboží a služeb. Podstatou faktoringu je odkup krátkodobých pohledávek zpravidla bez postihu vůči původnímu věřiteli. Základem pro vztah je faktoringová smlouva, která stanoví práva a povinnosti obou stran. Odkup pohledávky se realizuje na základě smlouvy o provedení bezregresního faktoringu, tj. bez možnosti zpětného postoupení – vrácení.

Na základě zkušeností existuje doporučený okruh odvětví výroby, obchodu nebo služeb, která nejsou vhodná pro uzavírání faktoringových kontraktů (je to dáno především charakterem daného odvětví, prostorem pro spekulace, problémy s reklamacemi apod.):

- Stavebnictví (realizace staveb) a výroba investičních celků,
- Cestovní kanceláře,
- Doprava a logistika,
- Maloobchod,
- Reality,
- Smlouvy o dílo.

Než společnost Motracom, s.r.o. přistoupí k podpisu smlouvy s klientem, vyhodnocuje důvěryhodnost a rizikovost daného případu.

Nejdříve je zapotřebí nashromáždit potřebné informace o klientovi – dodavateli, ale také o jeho odběrateli.

Zejména se zjišťuje:

- jak dlouho oba subjekty působí na trhu, alespoň zběžnou historii firmy.
- Nezanedbatelné informace a reference poskytují v současné době běžně dostupné webové portály. Vypovídací schopnost mají také samotné stránky klienta. Odtud se nabízí kontakty a telefonní čísla na zaměstnance, kteří se tak mohou stát důležitým zdrojem informací (zejména účetní a vedoucí ekonomických úseků se mohou zmínit nejen o platební morálce svého zaměstnavatele). Na www.justice.cz jsou k dispozici, mimo údajů o firmě a jejích zástupcích, k nahlédnutí i účetní závěrky za několik posledních účetních období.
- Rozhodující je taktéž rozložení rizika u klienta i dlužníka – nepřijatelné je, pokud by měli jen jeden zdroj příjmů. Faktora zajímá tok peněz nejen od dlužníka, ale i od poddlužníka.
- Nezřídka pomohou reference stávajících či bývalých klientů faktora z daného odvětví.
- Své místo v rozhodování zaujímá intuice i zkušenosti faktora.

Analýzu bonity odběratele si faktor sestavuje sám ve svém vlastním zájmu, aby eliminoval rizikovost kontraktu. Analýza má také vypovídací vlastnost o úrovni a solidnosti faktoringové společnosti, neboť na jejím základě dokáže vést dialog s klientem a předejít tak nežádoucím situacím. Faktor rovněž spravuje celkové portfolio klienta a jako další službu nabízí řešení pohledávek po splatnosti.

Menší faktoringová společnost Motracom s.r.o. nepožaduje do přílišné hloubky vymezené všechny podmínky, které musí klienti splňovat u velkých bankovních institucí. Například nepožaduje výši minimálního ročního obrátu klienta. Factoring české spořitelny požaduje roční obrát alespoň 20 mil. Kč a realizovatelný obrát přes faktoring min. 15 mil. Kč. Další podmínkou požadovanou Českou spořitelnou je, aby společnosti pravidelně dodávaly zboží nebo služby nejméně čtyřem tuzemským či zahraničním odběratelům. Nejnižší obrát na jednoho odběratele minimálně 3 mil. Kč

ročně. Dále požaduje historii společnosti jeden celý uzavřený rok a déle, a za poslední sledované období uzavřeného roku provozní zisk. Splatnost pohledávek je u společnosti Motracom, s.r.o. požadována do 90 dnů, ve výjimečných případech max. 120 dnů. Spodní hranici faktor nemá fixně stanovenou, musí však být technicky zvládnutelná. Factoring České spořitelny stanovuje spodní hranici 14 dnů, s horní hranicí 90 dnů se shoduje. Výše pohledávek, které Motracom, s.r.o. přebírá ke správě je nejméně 100 000 Kč. Tato částka může být nakumulována z více pohledávek.

Společnost Motracom, s.r.o. řeší každý případ individuálně. Sama si analyzuje stav dodavatele i odběratele a na základě zjištěných informací a podkladů se o daném kontraktu rozhoduje.

Faktoringová společnost Motracom s.r.o. ve svém vlastním zájmu sestavila co nejpodrobnější faktoringovou smlouvu, aby se tak mohla o tento dokument opřít při vzniku možného budoucího sporu. Vynaložené výdaje na právní sestavení tohoto stěžejního dokumentu se mohou každé faktoringové společnosti nejednou vyplatit.

Následující text, vzory a příklady vychází z interních zdrojů společnosti Motracom s.r.o. Zmíněné názvy smluvních stran, data a částky jsou pouze orientační.

V předmětu smlouvy o provádění bezregresního faktoringu se mezi společnostmi Motracom s.r.o. a společností „Obchodní s.r.o.“ upravují vztahy opakovaného úplatného postupování pohledávek dodavatele na faktora, bez možnosti zpětné cese.

Vzor hlavičky smlouvy se základními informacemi smluvních stran:

Smlouva o provádění bezregresního faktoringu

uzavřená níže uvedeného dne, měsíce a roku mezi těmito stranami:

1. Motracom s.r.o.

Dvořákova 26

702 00 Ostrava – Moravská Ostrava

zastoupená panem Davidem Kolarčíkem, jednatelem

IČ: xxx

DIČ: xxx

Bankovní spojení: xxx

dále jen „faktor“

a

2. Obchodní s.r.o.

zastoupená paní Janou Novákovou, jednatelkou

IČ: xxx

DIČ: xxx

Bankovní spojení: xxx

dále jen „dodavatel“

Faktoring podle této smlouvy se týká jen pohledávek dodavatele před lhůtou splatnosti, vzniklých z dodávek jeho služeb pro společnost Neplatič s.r.o., IČ:..xxx. Jedná se o pohledávky včetně jejich příslušenství v celkové hodnotě 200 000 Kč. Pohledávky jsou specifikovány v příloze č. 1, která je součástí smlouvy. Kromě označení, že jde o přílohu k dané smlouvě např. ze dne 1.4.2011, nesmí opět chybět název společnosti faktora i dodavatele a všechny výše uvedené identifikační údaje. Souhrn informací o dlužníkovi a pohledávce má tuto podobu:

<i>Dlužník</i>	<i>faktura číslo</i>	<i>datum splatnosti</i>	<i>částka v Kč</i>
Neplatič s.r.o.	20110039	29.4.2011	200 000,-

Smlouva i příloha musí být opatřena podpisy obou zúčastněných stran.

S každou postoupenou pohledávkou přechází na faktora zároveň i její příslušenství a všechna práva s pohledávkou spojená, tj. zejména úroky z prodlení a právo na náhradu nákladů spojených s uplatněním pohledávky.

Faktor podpisem smlouvy garantuje dodavateli úhradu pohledávek mu postoupených v souladu se smlouvou, a to ve lhůtách a za podmínek ve smlouvě stanovených.

Dodavatel se zavazuje plnit řádně povinnosti vyplývající ze smlouvy, tj. zejména zajistit bezchybnou a úplnou dokumentaci k postupovaným pohledávkám, tuto v dohodnutém rozsahu (tj. faktura za odběratelem nebo smluvním dopravcem potvrzený dodací list) a termínech, tj. do 3 dnů od podpisu smlouvy předložit faktorovi a spolupracovat s odběratelem za účelem vytvoření předpokladů pro bezproblémové zaplacení postoupených pohledávek.

Mezi smluvními stranami je pro účely faktoringových operací podle smlouvy sjednána kupní cena každé postoupené pohledávky částkou odpovídající 100% její nominální hodnoty.

Dodavatel uhradí faktorovi za poskytnutí finančních prostředků poplatek v celkové výši 3% bez 20% DPH z nominální hodnoty postoupených pohledávek.

Tento faktoringový poplatek v sobě zahrnuje pojištění, poplatek za položky, poplatek za sepsání smlouvy a míru rizika z prodlení. Faktoringový poplatek je fixní za 30 dní financování. Konkrétní služby zahrnuté v tomto poplatku se individuálně specifikují pro každého klienta. Provize je navázána na dobu financování (peníze na účtu), ne od doby financování na splatnost.

Předpokladem zahájení faktoringové operace je poskytnutí sjednaných služeb dodavatelem odběrateli. Dodavatel je povinen zajistit písemné potvrzení odběratele o provedení sjednaných služeb, tj. odběratelem nebo smluvním dopravcem odběratele potvrzený dodací list.

Cenu poskytnutého plnění vyúčtuje dodavatel odběrateli fakturou, přičemž je povinen zajistit, aby faktura obsahovala veškeré náležitosti účetního a daňového dokladu, které vyžadují pro řádné zaúčtování příslušné právní předpisy.

Fakturu ve dvojím vyhotovení, opatřenou cesní klauzulí, zašle dodavatel doporučeně odběrateli. Jedno vyhotovení faktury s originálním podpisem dodavatele a jeho razítkem zašle faxem a zároveň rovněž doporučeně faktorovi.

Vzor cesní klauzule uvedené v záhlaví faktury:

Tato pohledávka byla cedována na spol. Motracom,s.r.o. se sídlem, Dvořákova 26, 702 00 Ostrava – Moravská Ostrava, IČ: 25 86 68 42 za účelem bezregresního faktoringu pohledávek, v důsledku čehož je tato společnost jako jediná oprávněna tuto pohledávku inkasovat. Vzhledem k této skutečnosti pohledávku zaplaťte ve prospěch účtu této společnosti číslo: 4 200 051 433/6800 u VB Ostrava. S postoupenou pohledávkou přešla na společnost Motracom, s.r.o. také veškerá práva a veškeré příslušenství s pohledávkou spojené.

Dodavatel je povinen na žádost faktora doporučeně zaslat nebo jinak prokazatelně doručit i písemné potvrzení odběratele o provedení sjednaných služeb. Faktor je oprávněn si před provedením faktoringové operace vyžádat u odběratele potvrzení existence a dalších náležitostí pohledávek.

Převzetím faktury a všech dokladů vzniká faktorovi povinnost uhradit dodavateli nejpozději do 25 dnů před splatností pohledávky, respektive faktury, první část kupní ceny postoupené pohledávky ve výši odpovídající dle dohody smluvních stran 80% nominální hodnoty předmětné pohledávky. Okamžikem zaplacení první části kupní ceny je pohledávka považována za postoupenou z dodavatele na faktora.

Mezi smluvními stranami se sjednává, že poskytnutí první části kupní ceny postoupené pohledávky nepodléhá úročení v případě prodlení odběratele s placením.

Závazek dodavatele k zaplacení poplatku v celkové fixní výši 3% bez 20% DPH z nominální hodnoty postoupených pohledávek je v tomto případě pokládán za uhrazený započtením s jeho pohledávkou na úhradu zbytku kupní ceny postoupené pohledávky a to ve chvíli uhrazení první části kupní ceny.

Vyúčtování faktoringové operace s popisem úhrady kupní ceny postoupené pohledávky formou zaplacené zálohy a zápočtem pohledávky na poplatek, předloží faktor dodavateli do 3 dnů od inkasa pohledávky.

Vyúčtování služeb obsahuje vždy minimálně tyto údaje:

- Identifikaci pohledávky uvedením čísla faktury,
- Nominální hodnotu pohledávky,
- den splatnosti pohledávky,
- den úhrady pohledávky,
- výši zaplacené první části kupní ceny pohledávky a datum provedení úhrady,
- výši poplatku a údaj o jeho započtení na úhradu nedoplatku kupní ceny pohledávky.

Velice důležité je přesné vymezení práv a povinností pro obě smluvní strany.

Dodavatel je povinen:

- informovat faktora o všech skutečnostech, které by mohly mít vliv na průběh faktoringové operace a o všech změnách okolností, za nichž byla původně faktoringová operace zahájena.
- neprovádět bez předchozího písemného souhlasu faktora žádné dispozice s pohledávkami postoupenými faktorovi, zejména neuzavírat smlouvy o zániku závazků, dohody o zamezení postoupení a nevystavovat dobropisy na snížení, či úplné vrácení pohledávky,

- seznámit faktora s dodacími a platebními podmínkami vůči odběrateli a tyto upravit tak, aby vyhovovaly podmínkám faktoringových operací. Dodavatel je zejména povinen sjednat pro případ prodlení s plněním peněžitých závazků ze strany odběratele úrok z prodlení ve výši alespoň 0,05% z dlužné částky každý den prodlení,
- neprodleně informovat faktora o zahájení reklamačního řízení ze strany odběratele a o jeho průběhu, o vznesení jiných námitek zpochybňujících pohledávku co do jejího důvodu a výše, o odstoupení od dodavatelské smlouvy ze strany odběratele, příp. jiné formě ukončení její platnosti,
- vyznačit ve svých účetních knihách postoupení pohledávek a vlastnické právo faktora k nim, aby předem zabránil případnému nárokování práv k těmto pohledávkám svými věřiteli,
- sdělit faktorovi neprodleně změnu adresy, na kterou má být podle uzavřené smlouvy zasílána písemná korespondence, změnu bankovního spojení, případně dalších skutečností, které mají význam pro provádění faktoringových operací.

Faktor v rámci svých povinností musí:

- provést faktoringovou operaci za podmínek uvedených ve smlouvě řádně a včas,
- podávat dodavateli na jeho žádost informace o průběhu faktoringové operace,
- podávat dodavateli na jeho žádost informace o stavu splácení pohledávky odběratelem, případně též o krocích, které faktor v rámci faktoringové operace provedl.

Dodavatel zodpovídá za to, že předmětné pohledávky vznikly na základě platně uzavřené dodavatelské smlouvy a že jsou způsobilé být předmětem faktoringu.

Pohledávky musí být bez právních a jiných vad, zejména, že vůči nim neexistují práva třetích osob (například protipohledávky odběratele způsobilé k započtení), a že postoupené pohledávky jsou splatné bez existence jakýchkoliv protinároků odběratele.

Je vhodné stanovit také, jakou formou bude probíhat veškeré předávání dokladů. Stane se tak doporučenou nebo kurýrní poštou (DHL, EMS), případně formou osobního doručení proti písemnému potvrzení převzetí zásilky.

V případě, že úhradu pohledávky provede odběratel z jakéhokoliv důvodu na účet dodavatele, je dodavatel povinen nejpozději do třetího dne poté, co se o úhradě

pohledávky dozvěděl, nebo se mohl dozvědět, informovat o této skutečnosti faktora a současně příslušnou částku poukázat na jeho účet. V případě prodlení se splněním této povinnosti je faktor oprávněn po dodavateli požadovat zaplacení smluvní pokuty ve výši 5000 Kč za každý započatý den trvání prodlení.

Smlouva je platná a účinná ode dne jejího podpisu oběma smluvními stranami. Uzavírá se na dobu určitou jednoho roku, počínaje dnem jejího podpisu.

Podmínky, za kterých dojde k zániku smlouvy:

- uplynutím doby, na kterou je uzavřena,
- dohodou smluvních stran,
- odstoupením od smlouvy jednou ze smluvních stran. Odstoupit od smlouvy je oprávněna kterákoliv strana tehdy, jestliže druhá strana buď velmi závažně, nebo opakovaně porušuje smlouvu či jedná proti zájmům druhé smluvní strany,
- ztrátou oprávnění k činnosti, prostřednictvím které dochází k realizaci smlouvy, přičemž vznik této skutečnosti je dotčená smluvní strana povinna neprodleně písemně sdělit druhé straně. Platnost smlouvy končí dnem doručení tohoto oznámení, nejpozději však okamžikem zániku daného oprávnění,
- prohlášením konkurzu nebo zamítnutím návrhu neprohlášení konkurzu pro nedostatek majetku u kterékoli smluvní strany, vstupem některé smluvní strany do likvidace nebo zahájením řízení o vyrovnání dle zákona o konkurzu a vyrovnání.

Motracom, s.r.o. své služby nabízí převážně menším a středním dodavatelům. Ti nemusí dosahovat tak vysokých ročních obrátů, které požadují za jednu ze základních podmínek velké bankovní instituce. Faktoringová společnost klade důraz na celkovou kvalitu pohledávek, finanční stabilitu a důvěryhodnost odběratele. Všechna tato kritéria vyhodnotí a na jejich základě pokračuje v jednání s klientem. Aby se pohledávka mohla stát předmětem faktoringové smlouvy, musí být splatná do 90 dnů, její výše alespoň 100 000,- (tato částka může být kumulována z více pohledávek) a nesmí být zatížena právem třetího subjektu. Pohledávka musí vyhovovat požadavku faktoringové společnosti na diverzifikaci rizika.

Společnost rychle reaguje, každému klientovi individuálně přizpůsobuje služby, jedná s klientem osobně, profesionálně a také prostřednictvím online komunikace a výkaznictví. Nevýhodou této menší faktoringové společnosti je, že není v jejích silách profinancovat objemy peněz vyšší než 10 milionů Kč, které by velkým bankovním společnostem neměly dělat potíže. Nejvyšší hranicí pro poskytnutý objem financí je 8 až 9 milionů Kč na jednoho klienta. Společnost Motracom, s.r.o. si vyúčtovává faktoringový poplatek o hodnotě 3% bez DPH za měsíc z nominální hodnoty postoupených pohledávek. Výše poplatku je poněkud vyšší, než je běžné u bankovních institucí. Jeho výše je však stále v nejčastěji se pohybujícím rozmezí, které jsem zmínila v kapitole 3.1.6 Cena faktoringu. Vykompenzuje ho základna poskytnutých služeb a kreativní přístup faktora ke klientovi. Tento poplatek je fixní, klient si tak už dopředu může propočítat, jak nákladný faktoring pro něho bude. Nemusí se obávat, že v příštím měsíci bude platit více. V případě prodlení odběratele s placením, nepodléhá první část kupní ceny postoupené pohledávky úročení (ve výši 80 % z nominální ceny).

3.2.2 Účetní hledisko faktoringu dle Interpretace I-12

Podrobné pokyny pro účtování faktoringu obsahuje *interpretace I-12* schválená Národní účetní radou dne 28.května 2007.

*Interpretace I-12*⁴⁶ stanovila, že zobrazení faktoringové transakce v účetnictví může být zásadně pouze dvojitá – rozvahově (tj. pouze na úrovni zúčtovacích vztahů), nebo výsledkově (jako prodej pohledávky).

V případě regresivního (nepravého) faktoringu, kdy se pohledávky předávají pouze ke správě (v nominální hodnotě), zůstávají tak ve vlastnictví klienta a tedy i v jeho účetnictví. Pouze se přeúčtují na jiný analytický účet pohledávek, aby byly v evidenci odděleny od pohledávek ostatních. U faktora se pohledávky převzaté do správy sledují pouze na podrozvahových účtech.

Ze strany faktora může být předfinancování pohledávek doplněno poskytnutím překlenovacího úvěru, kdy vedle poplatku za službu si faktor účtuje i úrok, obojí je výnosem faktora a nákladem klienta. V případě stanovení výše poplatků za službu i

⁴⁶ Dostupný z WWW: <http://www.nur.cz/media/I_12_Faktoring.pdf>

výše úroků z úvěrů je třeba důsledně respektovat ustanovení daňové legislativy (např. § 2, odst.7 zákona č. 337/1992 Sb., o správě daní a poplatků, či § 23 odst. 7 a § 23 odst. 10 zákona o daních z příjmů). Zda je úhrada pohledávek poukazována na účet původního vlastníka nebo na účet faktora, je relevantní pouze pro zaúčtování vzájemných pohledávek a závazků včetně možných zápočtů a případně pro samotný zánik pohledávky.

Úhrada poplatku a úroku faktorovi zpravidla probíhá zápočtem. V případě, kdy je částka od dlužníka poukázána na účet faktora, započítává se u klienta jeho závazek vůči faktorovi z titulu poskytnutí úvěru, úroku a poplatku za službu s pohledávkami vůči faktorovi evidovanými na samostatném analytickém účtu (balík pohledávek předaných ke správě). Klient doplatí případný rozdíl, pokud součet úvěru, úroku a odměny za službu převyší hodnotu pohledávek předaných ke správě inkasovanou faktorem od dlužníka. U faktora se stejně tak započte pohledávka vůči klientovi z titulu poskytnutého úvěru, úroku a odměny za správu pohledávek se závazkem z titulu inkasa pohledávek převzatých do správy od dlužníků; uhrazené pohledávky vyřadí faktor z podrozvahových účtů.

V případě neúspěšného inkasa od dlužníků vrací faktor pohledávky klientovi (vyřadí je z podrozvahových účtů). Klient převede tyto pohledávky z účtu pohledávek předaných ke správě zpět na účet odběratelů a splatí faktorovi částku poskytnutou při předfinancování (popř. splácí úvěr, úrok a poplatek za službu).

Jiná situace nastane v případě bezregresivního (pravého) faktoringu, kdy je smlouva uzavřena jako prodej pohledávky s přechodem vlastnictví i rizik. Účtuje se podle platných účetních předpisů výsledkově.

Pohledávka se v tomto případě zpravidla prodává za nižší než nominální hodnotu. Zde se ovšem nelze vyhnout daňovému dopadu. Rozdíl mezi nominální hodnotou pohledávky a prodejní hodnotou pohledávky, případně zvýšenou o vytvořenou opravnou položku, rezervu nebo o diskont připadající na zbývající dobu do lhůty splatnosti, jehož výše se posuzuje podle úrokové sazby obvyklé při poskytování finančních prostředků s odpovídající dobou splatnosti (viz § 24 odst. 2 písm. s zákona o daních z příjmů), je nedaňový náklad.

Při prodeji pohledávek, kdy se jejich vlastníkem stává faktor, nelze již klientovi účtovat náklady na správu pohledávek, ale pouze náklady související s uzavřením smlouvy o prodeji pohledávek (pokud takové vznikly). V případě, že faktor poskytl

klientovi úvěr, je úrok daňovým nákladem klienta ve výši ceny obvyklé a výnosem faktora.

Podle platných účetních předpisů se u převodu vlastnictví pohledávek postupuje stejně jako při prodeji jakéhokoliv jiného aktiva, tzn. že prodej pohledávek se účtuje do výnosů a účetní hodnota pohledávek do nákladů. Faktor jako nový vlastník o nakoupených pohledávkách účtuje na rozvahových účtech.

V určitých případech může dojít k situaci, kdy je smlouva sice svým názvem deklarovaná jako smlouva o postoupení pohledávky, avšak svým obsahem daným konkrétními ustanoveními tomu věcně neodpovídá. Skutečná (ekonomická) podstata ujednání je tak zastírána stavem právním. Takovou situací může být například smlouva, ve které faktor nepřebírá zcela rizika spojená s inkasem pohledávek a za určitých (ne nepravděpodobných) podmínek může v případě jejich nezaplacení vrátit pohledávky zpět klientovi. V tomto případě může vznikat pochybnost o tom, zda takovou smlouvu účtovat u klienta výsledkově či rozvahově a je nezbytné vždy pečlivě a individuálně posoudit obsah smlouvy a zvolit způsob účtování o smlouvě, který odpovídá jejímu skutečnému obsahu.

3.2.3 Příklad zaúčtování faktoringové operace u dodavatele

Factoring z účetního hlediska⁴⁷ představuje postoupení pohledávek za úhradu ve výši jmenovité hodnoty.

Klient (postupitel) se ve faktoringové smlouvě zavázal postupovat na faktora (postupníka) veškeré budoucí pohledávky za vybranými odběrateli.

Naproti tomu se faktor zavázal za zmíněné pohledávky zaplatit klientovi jejich jmenovitou hodnotu.

Celá tato účetní operace je podrobněji upravena *Českými účetními standardy pro podnikatele* (č.019, bod 3.6.6. a 4.5.3.).

Průběh faktoringové operace u dodavatele z účetního hlediska má následující podobu:

1. Dodavatel (klient) uzavře smlouvu s faktoringovou společností (faktorem).
O této operaci se neúčtuje.

⁴⁷ Dostupný z WWW: <<http://www.factoring.cz/jak.asp>>

2. Klient vystavuje fakturu za odběratelem zahrnutým do faktoringového financování. Tato faktura musí být opatřena cesní doložkou, která informuje odběratele o postoupení pohledávky, a číslem účtu faktora, na nějž má být hrazeno.

<i>Popis účetní operace</i>	<i>Částka (v Kč)</i>	<i>MD</i>	<i>Dal</i>
Vystavení faktury za odběratelem	100 000	311o	6xx
			(+ 343)

3. Klient zasílá faktorovi návrh na postoupení pohledávky (Návrh na uzavření postupní smlouvy). Jeho přílohu tvoří soupis postoupených faktur. Nejedná se o účetní operaci.

4. Po splnění všech smluvních podmínek akceptuje postoupené pohledávky. Z pohledu klienta tím přechází povinnost plnit z odběratele na faktora, zároveň vzniká nárok na vyplacení faktoringové zálohy.

<i>Popis účetní operace</i>	<i>Částka (v Kč)</i>	<i>MD</i>	<i>Dal</i>
Odpis pohledávky za odběratelem O	100 000	546	311o
Vznik pohledávky za faktorem F	100 000	311f	646

5. Faktor vyplácí faktoringovou zálohu. Její výše, vyjádřená v % z nominální hodnoty pohledávky, je stanovena ve faktoringové smlouvě.

<i>Popis účetní operace</i>	<i>Částka (v Kč)</i>	<i>MD</i>	<i>Dal</i>
Vyplacení zálohy (částečné úhrady) faktorem za postoupení (70% dle FS)	70 000	221	311f

6. Ke konci kalendářního měsíce zasílá faktor dodavateli měsíční vyúčtování, ve kterém za dané období uvádí přehled postoupených pohledávek, inkasa pohledávek a výši úroku a poplatku (faktoringový poplatek, pojištění pohledávek).

<i>Popis účetní operace</i>	<i>Částka (v Kč)</i>	<i>MD</i>	<i>Dal</i>
Měsíční vyúčtování úroku	1 000	562	321f
Měsíční vyúčtování poplatku	100	568	321f

7. V závěrečné fázi se další postup liší dle toho, zda odběratel uhradí fakturu a v případě že nikoliv, zda se jedná o regresní či bezregresní faktoring:

A. Odběratel uhradí fakturu

Odběratel uhradí fakturu a faktor následně ve lhůtě stanovené ve faktoringové smlouvě uhradí zbývající část hodnoty pohledávky. Ta je dána rozdílem mezi nominální hodnotou pohledávky a vyplacenou zálohou.

<i>Popis účetní operace</i>	<i>Částka (v Kč)</i>	<i>MD</i>	<i>Dal</i>
Připsání platby od faktora (úhrada doplatku)	30 000	221	311o

B. Odběratel fakturu neuhradí – regresní faktoring

Faktor provádí do vypršení ve smlouvě stanovené regresní lhůty upomínkování, poté fakturu postupuje zpět na klienta. Zároveň faktorovi vzniká právo na vrácení vyplacené zálohy.

<i>Popis účetní operace</i>	<i>Částka (v Kč)</i>	<i>MD</i>	<i>Dal</i>
Storno odpisu pohledávky za odběratelem O	-100 000	546	311o
Storno vzniku pohledávky za faktorem F	- 100 000	311f	646
Vznik závazku vrátit faktorovi připsanou zálohu. (částečnou úhradu) z kroku 5	70 000	311f	321f

C. Odběratel fakturu neuhradí – bezregresní faktoring

Faktor po vypršení stanovené lhůty, během níž provádí upomínkování, nahlásí pojišťovně pojistnou událost. Pojišťovna po uplynutí sjednané karenční lhůty vyplácí pojistné plnění (maximálně ve výši 85% jmenovité hodnoty pohledávky), na jehož základě faktor provede konečné vyúčtování.

<i>Popis účetní operace</i>	<i>Částka (v Kč)</i>	<i>MD</i>	<i>Dal</i>
Storno odpisu pohled. (15%) za odběratelem O	-15 000	546	311o

Storno vzniku pohledávky (15%) za faktorem F	- 15 000	311f	646
Připsání platby od faktora (úhrada zbývajících částky za postoupení dle avíza)	15 000	221	311o

Ve výše uvedeném příkladu je zaznamenán průběh faktoringové operace z pozice klienta – dodavatele a to od uzavření smlouvy s faktoringovou společností až po tři možné způsoby ukončení transakce s danou pohledávkou.

Výše pohledávky, kterou klient postoupil na faktoringovou společnost je 100 000 Kč. Výše zálohy, která byla stanovena ve faktoringové smlouvě, činí 70 %, tedy 70 000 Kč. Na konci měsíce přišlo vyúčtování úroku a poplatku ve výši 1 100 Kč. V případě, že odběratel uhradí fakturu včas, doplatí faktor klientovi zbylých 30 000 Kč do výše jmenovité hodnoty pohledávky.

Tento příklad názorně demonstuje situaci, kdy v případě neuhrazení faktury odběratelem v termínu splatnosti, je výsledek případu v návaznosti na druhu faktoringu zcela odlišný.

V případě regresního faktoringu postupuje faktor zpět na klienta pohledávku a klient faktorovi vrací vyplacenou zálohu ve výši 70 000 Kč.

U bezregresního faktoringu, kdy faktor již nahlásil pojišťovně pojistnou událost, pojišťovna vyplácí pojistné pouze 85 % jmenovité hodnoty pohledávky. Znamená to, že klient místo 100 000 Kč dostal nakonec jen 85 000 Kč a o 15 000 Kč přišel. U bezregresního faktoringu figuruje riziko, kdy dlužník může i nemusí uhradit svůj závazek.

V této kapitole jsem popsala průběh faktoringové operace s pohledávkami do lhůty splatnosti. Kapitola začíná podkapitolou, kde popisují průběh nakládání s pohledávkami a komunikace smluvních stran ve společnosti Motracom, s.r.o. Společnost se zabývá bezregresním faktoringem. Zde jsem informace čerpala především z interních zdrojů a faktoringové smlouvy společnosti, která je stěžejním dokumentem pro celé faktoringové řízení. Podrobně sepsaná smlouva poskytne klientovi odpovědi na jeho otázky, se kterými potřebuje být obeznámen před jejím podpisem. Rozvedena je v ní kupní cena pohledávky, konkretizace pohledávky vhodné pro faktoring, oběh potřebných dokladů, fakturace s cesní klausulí,

profinancování postoupené pohledávky, faktoringový poplatek a vyúčtování služeb, povinnosti dodavatele i faktora, včetně podmínek, za kterých může dojít k zániku smlouvy.

Faktoring jako takový není v české legislativě z právního hlediska dosud definován, ani speciálně upraven účetním či daňovým předpisem. Jediným dokumentem, který účetní jednotky odkazuje na účtování faktoringu je Interpretace I – 12. Tyto podrobné pokyny pro účtování faktoringu schválila Národní účetní rada dne 28. Května 2007. Účetní jednotky směřuje jak nakládat s pohledávkami v případě regresního i bezregresního faktoringu, jak účtovat, a jaké jsou daňové dopady. Z této účetní interpretace jsem vycházela v kapitole 3.2.2.

V následující a poslední kapitole uvádím názorný příklad účtování faktoringu z pohledu dodavatele. V závěru příkladu jsou znázorněny tři možnosti nakládání s pohledávkou. V případě uhrazení závazku dodavatelem do termínu splatnosti, je případ ke spokojenosti všech stran ukončen. Jiná situace nastává v případě, kdy dlužník pohledávku včas neuhradí. Další způsob řešení vzniklé situace vychází od druhu faktoringu, který klient s faktorem uzavřel ve smlouvě.

Klientův výběr mezi faktoringem regresním či bezregresním vychází z jeho potřeb. Pokud se klient nechce zabývat s vymáháním své pohledávky a potřebuje finanční prostředky ke své další obchodní činnosti, využije bezregresní faktoring. Pokud chce klient pouze předat pohledávky ke správě a vypomoci si tak zabezpečit likviditu tam, kde sjednané lhůty splatnosti pohledávek jsou poměrně dlouhé, využije faktoring regresní.

4 Řešení pohledávek po lhůtě splatnosti vzniklé z faktoringu

Ze svých zkušeností řadí faktoringová společnost Motracom s.r.o. pohledávky po splatnosti do dvou skupin:

1. Odběratel standardně hradí pohledávky s prodlením.

Pokud má odběratel pravidelné prodlení se splatností, je to zpravidla způsobeno tím, že má u dodavatelů kratší splatnost nežli u odběratelů. V tomto případě skutečnost, že je pohledávka po splatnosti, nijak výrazně nesnižuje její bonitu.

2. Odběratel hradí pohledávky po splatnosti vlivem druhotné platební neschopnosti.

Pokud je odběratel dlouhodobě po splatnosti, jde většinou o problém druhotné platební neschopnosti, tzn. znamená, že cash-flow odběratele je narušeno trvalejším výpadkem inkasovaných financí. Zde mimo jiné platí pravidlo, čím je delší doba po splatnosti, tím více klesá bonita pohledávky.

Odkup pohledávek je realizován na základě **smlouvy o postoupení pohledávek**.

V této smlouvě jsou sjednány konkrétní podmínky odkupu tj. kupní cena, splatnost, specifikace postoupené pohledávky.

Nedílnou součástí smlouvy je *oznámení o postoupení pohledávek*, které se po uzavření smlouvy zasílá na adresu odběratele.

Oznámení obsahuje specifikaci postoupených faktur, nacionále nového věřitele, podpis a razítko klienta.

4.1 Způsoby řešení pohledávek po splatnosti

Společnost preferuje domluvu s dlužníkem. Samozřejmým předpokladem je ochota druhé strany jednat. Nejdříve faktor dlužníka **telefonicky upozorní** na jeho prodlení. Zjistí důvod, proč nebylo zapláceno a domluví se na dalším postupu řešení pohledávky. Dalším krokem je odeslání **písemné upomínky**.

Možným způsobem řešení je vytvoření **splátkového kalendáře**. Faktor nabízí dlužníkovi splácet ve 14 denním až měsíčním intervalu. Přesný interval splácení se písemně podloží. Pro dlužníka je tak motivující raději splácet dlužnou částku postupně, než nezaplacením dojít k soudnímu vymáhání.

Jako další možnost se nabízí **zápočet pohledávek**. Zápočet pohledávek a závazků je upraven v § 580 až 581 občanského zákoníku a v § 358 až 364 obchodního zákoníku. Dle těchto ustanovení je možné provádět zápočty vzájemnou dohodou partnerů či jednostranné zápočty.

V případě, že dlužník také disponuje pohledávkami po splatnosti, nabízí faktor možnost řešení jeho pohledávek. Dlužník tak nemusí využít svých peněžních prostředků. Postaví se proti sobě splatné závazky a splatné pohledávky. U dlužníka dochází ke zlikvidnění jeho aktiv.

Na základě *dohody* dvou obchodních partnerů – **oboustranný zápočet**, lze podle § 364 obchodního zákoníku započítat jakékoli vzájemné pohledávky⁴⁸.

V praxi přitom většinou jeden z partnerů předloží písemný návrh zápočtu, druhá strana tento návrh schválí a zápočet se zrealizuje. Zápočet lze ovšem provést i **jednostranně**, tj. prostým oznámením této skutečnosti jednoho obchodního partnera druhému. Věřitel, resp. dlužník v tomto případě písemnou formou sdělí dlužníkovi, resp. věřiteli, že provedl jednostranné započtení, jde tedy pouze o oznámení, k zápočtu není třeba souhlas druhé strany. Děje se tak v případě, kdy je s dlužníkem obtížná komunikace. V případě jednostranného zápočtu však musí být splněny podmínky uvedené v § 358 až 363 obchodního zákoníku, tj. musí jít o pohledávky existující, splatné, vymahatelné a nepromlčené.

V účetních předpisech není zápočet pohledávek a závazků přesněji definován, je pouze umožněno vzájemné zúčtování provádět (§ 58 odst. 3 vyhlášky č. 500/2002 Sb.).

Při tvorbě opravných položek k pohledávkám je potřeba si dávat pozor na to, že opravné položky nelze tvořit, jestliže má věřitel současně k dlužníkovi i splatné závazky a neprovede vzájemný zápočet těchto pohledávek a závazků (§ 2 odst. 3 zákona č. 593/1992 Sb., o rezervách pro zjištění základu daně z příjmů). V takovémto případě je nutné pohledávku uhradit zápočtem, a teprve na neuhrazenou část pohledávky tvořit opravnou položku.

⁴⁸ Dostupný z WWW: <<http://www.du.cz/5/10/0/vzajemne-zapocety-pohledavek-a-zavazku-cid138165/?wa=WWW06E3%20DU&uid=1272480&e=256854&odkud=ENDU>>

Zahrnutí vzájemného zápočtu do účetnictví se provede přes účty na stranách MD 321 – Dodavatelé/ D 311 – Odběratelé.

V krajním případě, kdy nelze komunikovat s dlužníkem či se zúčastněnými stranami, se využívá **soudní cesty**. Tato cesta se může stát poměrně nákladnou a zdlouhavou. Za návrh na zahájení občanského soudního řízení, jehož předmětem je peněžitě plnění v částce vyšší než 15 000 Kč se platí poplatek ve výši 4 % z uvedené částky⁴⁹. Např. při pohledávce ve výši 300 000 Kč je tento poplatek 12 000 Kč. Mezi další přímé náklady soudního řízení patří sepsání žaloby, jednotlivá sezení s právním zástupcem, úrok z prodlení. Jako nepřímý náklad pro faktora během soudního řízení zmíním fakt, že peníze, které mu měl dlužník vyplatit, musí nahradit z jiného zdroje, tím je banka, kdy za půjčení finančních prostředků musí platit úrok.

4.2 Příklad vycházející z praxe faktoringové společnosti Motracom s.r.o.

Specifikace klienta:

společnost s ručením omezeným, která byla založena v roce 1999. Zabývá se výrobou práškových barev. Sídlo má v Moravskoslezském kraji. V roce 2008 měla obrát 20 mil. Kč. Jejími odběrateli jsou zejména lakovny z celé ČR. Se společností Motracom, s.r.o. spolupracuje od roku 2006. Společnost Motracom, s.r.o. spravuje celé portfolio pohledávek této společnosti. Splatnosti faktur jsou zpravidla 30-60 dnů.

Specifikace odběratele:

společnost s ručením omezeným, která byla založena v roce 1997. Zabývá se výrobou kontejnerů a celého městského mobiliáře. Sídlo má v Severočeském kraji. V roce 2008 měla obrát 400 mil. Kč. Jejími odběrateli jsou zejména obchodní společnosti a jedna německá společnost, která tvoří v roce 2008 zhruba 20% podíl na tržbách. Pohledávky vůči této společnosti realizuje spol. Motracom, s.r.o. od roku 2007. Splatnosti faktur jsou 60 dnů. Historie platební morálky z roku 2007 je cca 14 dnů po splatnosti.

⁴⁹ Dostupné z WWW:

<http://portal.gov.cz/wps/portal/_s.155/701/.cmd/ad/.c/313/.ce/10821/.p/8411/_s.155/701?PC_8411_number1=549/1991&PC_8411_p=P%C5%99%C3%AD&PC_8411_l=549/1991&PC_8411_ps=10#10821>

Popis obchodního případu:

za první čtvrtletí roku 2008 bylo nakoupeno od klienta vůči odběrateli 820.148 Kč. Splatnosti těchto faktur byly od 06/03/2008-06/05/2008. V průběhu měsíce března došlo k delšímu výpadku inkasa od odběratele směrem k faktoringové společnosti Motracom, s.r.o.

Proběhly standardní urgencye s ujištěním, že úhrady proběhnou s delším prodlením. Z historie nebyl důvod těmto informacím nevěřit. Nicméně do začátku dubna 2008 neproběhla žádná úhrada a navíc odběratel podal návrh na insolventci. Na základě těchto skutečností byla vyvolána schůzka u odběratele. Zde byl faktor obeznámen s okolnostmi celé vzniklé situace. U odběratele došlo k výpadku odbytu směrem k německému odběrateli, který si vybudoval vlastní výrobu daného sortimentu. Tím vznikl u odběratele výpadek inkasa, který byl pro cash-flow zásadní vzhledem k tomu, že německý odběratel platil se splatností 14 dnů v miliónových objemech. Dále zasáhla odběratele celosvětová krize, odbyt i platební morálka většiny odběratelů se rapidně zhoršili. Odběratel se s těmito skutečnostmi snažil vypořádat již od začátku roku 2008. To vedlo k tomu, že při standardních nákladech tj. mzdy, leasingy, energie atd. vytvořil ztrátu cca 25 mil. Kč. Následně bylo zjištěno, že má zpoždění u bankovních ústavů se splátkami úvěru cca ve výši 5 mil. Kč, přičemž celková výše úvěru byla 20 mil Kč. Návrh na insolventci odběratel podal sám na sebe z důvodu ochrany před věřiteli. Návrh na insolventci však nebyl přijat pro technické nedostatky. Následně došlo k dohodě s bankami o odložení splátek.

Řešení vzniklé situace:

Společnost řešila vzniklou situaci nabídkou spolupráce pro odběratele. V praxi to vypadalo tak, že realizovali vystavené faktury odběratele s tím, že 20% z postoupených faktur bude započteno proti závazkům odběratele vůči spol. Motracom, s.r.o. Zbýlých 80% bylo vyplaceno odběrateli na jeho účet. Smyslem tohoto řešení bylo nejen urgovat na přímou úhradu odběratele, ale dostat do systému rychle peníze, které umožní odběrateli dále zachovat výrobu. Zároveň společnost získala nového klienta, který za poskytnuté služby hradil standardní provizi. Pohledávka byla dořešena 10/07/2008. Odběratel i po tomto termínu se společností dále spolupracoval. V současné době odběratel již má téměř plynulý cash-flow. Zaměřil se na dodávky koncovým odběratelům místo obchodním společností, čímž

se mu zvýšila marže. S bankami jedná o přeúvěrování svých stávajících úvěrů jinou bankou za lepších podmínek a nižších dílčích splátek.

Faktoringová společnost využila řešení této situace zmíněným způsobem, protože nechce působit jen jako typický „věřitel“. Její doménou je komunikace jak s klientem, tak s dlužníkem. Z tohoto příkladu je zřejmé, že se snaží s dlužníkem komunikovat, diskutovat a najít co nejlepší řešení dané situace. Klientovi své služby individuálně přizpůsobí a snaží se společně vzniklý problém vyřešit ke spokojenosti obou stran.

Úspěšnost vymáhání dlužných pohledávek je také ovlivněna situací na trhu. Před rokem 2009 bylo téměř 99 % dlužných částek společnosti získáno zpět. V roce 2009 dva dlužníci skončili v insolventu a v roce 2010 se vymohlo pouze přibližně 10 % pohledávek z celkového objemu. V roce 2011 společnost do dnešního dne neeviduje žádné nedobytné pohledávky. Tento vývoj podpořený celosvětovou finanční krizí ukázala na slabiny v systému eliminace rizik. Společnost přepracovala faktoringovou smlouvu, více prověřuje dodavatele i dlužníka, klade větší důraz na historii, na internetu využívá dostupných portálů s vypovídací vlastností o firmách. Vše je podloženo písemně, lpí na předkládání průkazné dokumentace. Základním průkazným dokumentem pro faktora je doklad o uznání závazku, kde svým podpisem dlužník bere vědomí faktorovu pohledávku a zaručuje se jí splatit. Jako zajišťovacího instrumentu využívá společnost směnku.

Společnost ročně profinancuje přibližně 150 mil. Kč v nominální hodnotě pohledávek. Finančními prostředky společnost disponuje ze 70 % z vlastních zdrojů, 30 % čerpá od bankovních institucí. V případě, že společnost má všechny své volné prostředky v oběhu, využije bankovního kontokorentu. Za čerpání peněz nad rámec platí úrok. V případě nevyužití kontokorentu společnost platí jen poplatek za vedení účtu, což je pro faktora výhodné. Ideální stav pro faktora je, když převyšuje poptávka po faktoringových službách. Faktorovi vzniká možnost časovat své cash-flow, podle toho, jak s klienty ujedná dobu a výši postoupených pohledávek.

V kapitole 3.2.1 jsem uvedla, že nejvyšší hodnota pohledávky, kterou je společnost schopna realizovat na jednoho dodavatele je 8 až 9 mil. Kč. Čím větší objem peněz v obchodu figuruje, tím také stoupá riziko nezaplacení pohledávky. Faktor se snaží docílit co nejvýhodnějšího poměru mezi mírou rizika a efektivitou obchodu z hlediska nákladů. Výše nákladů roste úměrně s počtem odběratelů figurujících na jednom

dodavateli. Nejnižší náklady budou v případě, že v rámci faktoringu bude figurovat pouze jeden dodavatelův odběratel. V takovémto případě je ovšem míra rizika nezaplacení od tohoto subjektu 100 %. Míra rizika, kterou faktor nechce překračovat je 20 %. Budu proto počítat s pěti odběrateli.

Objem pohledávky v Kč	Počet odběratelů	Objem Kč na 1 odběratele
9 000 000	5	1 800 000
8 000 000	5	1 600 000
7 000 000	5	1 400 000
6 000 000	5	1 200 000
5 000 000	5	1 000 000
4 000 000	5	800 000
3 000 000	5	600 000
2 000 000	5	400 000
1 000 000	5	200 000

Míra rizika je ve všech případech stejná, přesto objem financí, které připadají na jednoho odběratele, se přímo úměrně zvyšuje s výší celkové pohledávky. Pro faktora je ideální, pokud výše částky, kterou by případně jeden odběratel neuhradil ve splatnosti, byla co nejnižší. Navrhuji, aby faktor uzavíral smlouvy o postoupení pohledávek do výše 5 mil. Kč, kdy podíl na jednoho odběratele činí 1 mil. Kč. Částky nad 1 mil. Kč jsou pro faktoringovou společnost této velikosti již velmi rizikové. Pokud by faktor přistoupil na profinancování vyššího objemu peněz, měl by požadovat větší rozložení rizika tak, aby zmiňovanou výši 1 mil. Kč nepřekračoval. V případě 9 mil. Kč k profinancování by měl požadovat nelépe 9 dlužníků převedených na faktoringovou společnost.

V případě splátkového kalendáře mají dlužníci možnost splácení ve 14 denním a měsíčním intervalu. Zavedením splátkového kalendáře faktor získá dlužné peníze, aniž by musel dojít k soudnímu vymáhání své pohledávky. Přesto je dle mého názoru měsíční interval pro společnost Motracom, s.r.o. poměrně dlouhá doba. Obecně platí, čím kratší doba splátek, tím lépe pro faktora, čím nižší výše splátek, tím lépe pro

dlužníka. Zároveň je důležité zachovat kontinuitu plateb. I když čtrnáctidenní splatnost je lepší než měsíční, navrhuji do nabídky zavést týdenní interval splatnosti. V případě dodržení data splátek vyjde faktor dlužníkovi vstříc tím, že mu nebude započítávat sankce, nebo-li úrok z prodlení. Faktor se sice vzdá výnosu z úroku, dlužník mu ale, byť postupně, splatí celou dlužnou částku. Každotýdenní splátky budou menších objemů, přesto by se odběrateli mělo lépe platit menší částky častěji, než jednu velkou za delší časový úsek. Faktor tak bude mít každý týden na svém účtu peníze, které bude moci dále využívat ve své finanční politice, časovat si své cash-flow. Tento návrh faktor domluví s klientem a nechá klienta vypovědět, jak dalece je tento návrh pro něj reálný a lákavý. S návrhem se dá kreativně pracovat i v případě čtrnáctidenních splátek, kdy faktor navrhne snížení výše úroku z prodlení o polovinu. Nejlepší by byla situace, kdyby dlužník platil každý den. Tato situace není z praxe příliš reálná, navrhla jsem proto týdenní obrátku financí.

Příklad:

Dlužná částka činí 100.000,-.

Při měsíčních splátkách má faktor na konci měsíce na svém účtu 50.000 Kč + úroky z prodlení.

Při týdenních splátkách faktor získá celkově ke konci měsíce rovněž 50.000 Kč, bez úroků z prodlení. Každý týden mu je na účet připsáno 12.500 Kč, které může okamžitě převést k dalšímu obchodu. Pro faktora je tento způsob výhodnější v tom, že zrychlí tok svých peněz a může tak profitovat z dalších obchodů.

Proč si společnost Motracom, s.r.o. vybrala ke svému podnikání formu bezregresního faktoringu před faktoringem regresním?

V první řadě se jedná o menší společnost s ručením omezeným a ne bankovní instituci. Banky požadují po klientech, v případě, že dosud ještě nemají, zřízení běžného účtu u jejich instituce. Pro společnost Motracom, s.r.o. je tedy tato služba technicky neproveditelná. V případě regresního faktoringu, kdy odběratel nezaplatí faktorovi do určitého data, si faktor z klientova účtu převede zpět na svůj účet výši finančních prostředků, kterou mu poskytl k profinancování pohledávek. Pro společnost Motracom, s.r.o. je tento způsob poněkud neosobní, banka s klientem nepřistoupí na žádnou dodatečnou dohodu, nepřizpůsobí řešení pohledávky vzniklé situaci.

5 Závěr

Factoring je v současné době stále více využívaná forma financování podnikatelských aktivit. Jako druh alternativního krátkodobého financování, spočívá v odkupu pohledávek z obchodního styku před lhůtou jejich splatnosti. Uplatní se zejména v případech, kdy podnikatelům dochází peníze na jejich běžných účtech, především z důvodu prodlužování splatnosti faktur za dodané zboží a služby. Často nejsou tyto pohledávky jištěny žádným zajišťovacím instrumentem. Jejich využitím se způsob zajištění a vymáhání pohledávek značně zjednoduší. Díky faktoringu si věřitelé spraví svou rozvahovou bilanci, kdy se jim sníží objem pohledávek a ze získaných finančních prostředků uspokojí své závazky. Následně se staví do výhodnější pozice při získávání bankovních investičních úvěrů a zároveň zvyšují svůj rating.

Pozitiva faktoringové služby spatřujeme nejen v rychlém a bezproblémovém zajištění financování. Důležitým aspektem faktoringu je i samotné zajištění správy postoupených pohledávek. Většina faktoringových společností již dnes běžně disponuje on-line modulem, ve kterém lze velmi rychle identifikovat pohledávky před splatností i po termínu splatnosti.

Nárůst faktoringu v roce 2010 oproti předchozímu roku byl o 12,2 %. Výhodou faktoringu je flexibilita této služby a zároveň zajištění financování bez zatížení úvěrem. Přínos lze spatřit i ve zvýšení konkurenceschopnosti podniku tím, že poskytuje delší doby splatnosti, podporuje růst obrátu společnosti. Další důvod, který vede k růstu faktoringu, je zvýšení obezřetnosti podnikatelů snažících se využít možnosti snížení rizika neplacení. Faktoringové společnosti provedou podrobnou analýzu jejich odběratele, pro svou ochranu prověří i podnikatele žádajícího o faktoring.

Ve finále se klient stává konkurenceschopnější, může lépe plánovat své cash – flow, a naopak může svým dodavatelům rychleji zaplatit za materiál k další výrobě svých produktů a tím získat např. slevu za rychlou úhradu závazku. Všechny zmíněné aspekty vedou firmu k většímu zisku.

Na trhu figuruje několik variant faktoringu, které jsem rozebrala v teoretické části. Dle statistiky je nejvyužívanější faktoring regresní. U této metody faktoringová společnost

zálohově financuje pohledávky před splatností až po dobu tzv. regresní lhůty. Během této lhůty upomínkuje a vymáhá po odběrateli plnění. Po uplynutí této lhůty faktor navrací pohledávku zpět dodavateli. Regresní faktoring je metoda doporučována jako flexibilní finanční zdroj zejména v případech, kdy dodavatel s odběrateli dlouhodobě spolupracuje a neexistují obavy ze zhoršení jejich platební morálky.

V druhé kapitole jsem se zabývala teoretickému výkladu pojmu pohledávka, jak se člení a vzniká. V kapitole jsem pokračovala analýzou zajišťovacích prostředků, kterými si věřitelé podpoří dobytnost své pohledávky.

Ve třetí kapitole rozebírám teoretické a praktické hledisko faktoringu. V teorii faktoringu se zmiňuji o pojmu obecně, jeho historii, průběhu faktoringové operace, jaké jsou druhy faktoringu, stanovení jeho ceny, význam faktoringové smlouvy až po výhody a nevýhody tohoto druhu alternativního financování. Druhá část třetí kapitoly začíná praktickým pohledem na průběh faktoringové operace ve společnosti Motracom, s.r.o. Společnost nabízí převážně menším a středním dodavatelům faktoring bezregresní. Pro tuto skupinu dodavatelů je přístupnější než velké bankovní instituce. Faktor pohledávky odkoupí, převezme tak na sebe vlastnictví i riziko související s následným vymáháním. V této kapitole jsem také popsala a názorně demonstrovala na příkladu účtování faktoringu z pohledu dodavatele.

Příklad, kdy dojde ke vzniku pohledávky po lhůtě splatnosti a její následující řešení je uvedeno ve čtvrté kapitole. Popisuji, jak k dané situaci došlo a jak tento případ společnost vyřešila, aniž by v první chvíli vyhlízející nedobytnou pohledávku předala k soudnímu řízení. Společnost Motracom, s.r.o. se v první řadě snaží vydobýt pohledávku mimosoudním způsobem, což se jí v převážné většině daří. Výjimkou se stalo období, kdy hospodářská krize dopadla i na trh v České republice. Z krizového období se společnost poučila a dává větší důraz na diverzifikaci rizika. Společnost uvedla, že maximální hranicí pro poskytnutí financování pohledávky je 8 až 9 mil. Kč na jednoho klienta. Já jsem navrhla u takto vysokých objemů finanční hranici pro financování pohledávek jednomu dodavateli nejvýše 5 mil. Kč. Riziko rozloží ideálně až na 5 odběratelů, kdy každý bude mít realizovaný obrat přes faktoring přibližně 1 mil. Kč. Můj návrh byl přijat kladně s tím, že společnost v současné době postupuje téměř srovnatelným způsobem. Můj další návrh se týkal splátkového kalendáře, který společnost navrhuje svým dlužníkům. Současný nejčastější interval splátek je jednoměsíční, případně čtrnáctidenní. Můj návrh zní, nabídnout klientům možnost týdenních splátek a zdůraznit motivaci z nich vyplývající. V případě dodržení

data splátek vyjde faktor dlužníkovi vstříc tím, že mu nebude započítávat sankce z prodlení. Faktor se sice vzdá výnosu z úroku, dlužník mu ale, byť postupně, splatí celou dlužnou částku. Splátky budou menších objemů, ale faktor bude mít každý týden na svém účtu peníze, které bude moci dále využívat ve své finanční politice. Tento návrh faktor domluví s klientem a nechá klienta vypovědět, jak dalece je tento návrh pro něj reálný a lákavý. S návrhem se dá kreativně pracovat i v případě čtrnáctidenních splátek a výše úroku z prodlení.

Tímto považuji cíl své diplomové práce za splněný. Analyzovala jsem a vyhodnotila průběh nakládání s pohledávkami vzniklými v průběhu faktoringového řízení. Zajistila teoretické a praktické hledisko zajištění pohledávek do lhůty splatnosti a možnosti řešení pohledávek po lhůtě splatnosti vzniklé v rámci faktoringu.

Seznam použité literatury

Knihy

BAŘINOVÁ, D.; VOZŇÁKOVÁ, I. *Pohledávky – právně – daňově – účetně*. 3. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 136 s. ISBN 978-80-247-1816-3.

JÍLEK, J. *Finanční trhy a investování*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2009. 648 s. ISBN 978-80-247-1653-4.

PILÁTOVÁ, J.; RICHTER, J. *Pohledávky a jejich řešení v podnikové praxi: praktická řešení a vzory, daňová a účetní problematika, vybraná související ustanovení*. 1. vyd. Olomouc: ANAG, 2009. 111 s. ISBN 978-80-7263-534-4.

VONDRÁKOVÁ, A. a kol. *Vymáhání pohledávek*. 1. vydání. Praha: ASPI, 2006. 756 s. ISBN 978-80-7357-230-3.

MAREŠ, S. *Zdroje financován podniku*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2004. ISBN 80-86754-12-X.

RADOVÁ, J., DVOŘÁK, P., MÁLEK, J.: *Finanční matematika pro každého*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 288 s. ISBN 80-247-1230-X.

VAIGERT, D.; PHILIPPI, T.; RIŠKO, P.; NAVRÁTILOVÁ, H. *Pohledávky. Právní příručka věřitele*. 1. vyd. Brno: Computer Press, a. s., 2006. 271 s. 80-251-0881-3.

DRBOHLAV, J.; POHL, T. *Pohledávky z právního, účetního a daňového pohledu*. 1. vyd. Praha: ASPI, a. s., 2006. 220 s. 80-7357-162-5.

Právní předpisy

Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, v platném znění

Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, v platném znění

Vyhláška č. 500/2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů, pro účetní jednotky, které jsou podnikateli účtujícími v soustavě podvojného účetnictví

Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 593/1992 Sb., o rezervách pro zjištění základu daně z příjmů, ve znění pozdějších novel

Elektronické zdroje:

www.clfa.cz

www.cnb.cz

www.du.cz

www.factoring.cz

www.factoringcs.cz

www.factoringkb.cz

www.finance.cz

www.firemnifinance.cz

www.mfcr.cz

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

jsem byla seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;

beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);

souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové (bakalářské) práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;

bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;

bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 29.4.2011

Bc. Petra Rambousková

Adresa trvalého pobytu studenta:

Jiřího Herolda 1564/2

700 30 Ostrava – Bělský les

Seznam příloh

- Příloha 1 Žádost o poskytování faktoringových služeb Factoring Komerční banky
- Příloha 2 Uznání závazku společnosti Motracom, s.r.o.
- Příloha 3 Vyúčtování služeb společnosti Motracom, s.r.o.

